GUIA DE CONTRATACIÓN DEL ARTISTA VISUAL

Documento de trabajo
Octubre 2005

ÍNDICE

PREÁMBULO.

Esta Guía de contratación surge tras diez años de asesoramiento jurídico a artistas, en los que hemos podido comprobar la necesidad que tienen los creadores visuales, sobretodo al inicio de su carrera profesional, de conocer los instrumentos jurídicos que tienen a su alcance para proteger sus intereses en sus relaciones profesionales frente a terceros.

Durante todo este tiempo, hemos constatado, la existencia, como práctica habitual, de relaciones contractuales verbales que colocan al artista en clara situación de debilidad, siendo muy poco frecuente la regularización de este tipo de tratos de forma escrita, al contrario de lo que sucede en la mayoría de las relaciones económicas.

Es por todo ello, por lo que hemos querido redactar esta Guía de contratación con el objetivo de proporcionar, al artista visual, las pautas o principios generales que debe conocer para poder entablar, con un mínimo de seguridad jurídica, sus relaciones profesionales con los diferentes agentes culturales interesados en su obra.

El conocimiento de cuáles son sus derechos y obligaciones en dichas relaciones profesionales permitirá, al artista visual, encarar la negociación con su representante, galerista, espacios de arte, museos..., con una mayor conciencia de los compromisos que asume, así como poder exigir que las obligaciones aceptadas por la otra parte se plasmen, efectivamente, con escrupulosidad y exactitud en los documentos contractuales que se suscriban y poder así exigirlas en caso de incumplimiento.

Si bien esta guía no aspira a dar respuesta a las múltiples cuestiones que puedan plantearse en todo proceso de contratación, sí pretende facilitar al artista los conocimientos básicos para poder afrontar las diferentes relaciones profesionales que vaya teniendo en su vida laboral. Obviamente, de existir problemas o dudas en determinados aspectos de la relación profesional o al momento de documentarla, es aconsejable que se acuda siempre a los servicios jurídicos de su asociación o a un profesional del que recabar su asesoramiento.

En esta Guía de contratación, junto a los principios generales que el artista debe conocer, se acompañan una serie de modelos contractuales (compraventa de obra, encargo de obra, cesión de obra para su exhibición, contrato con galeristas y un documento de albarán de entrega) que servirán de pauta para saber qué es lo que se debe tratar en la negociación, así como las herramientas básicas para reflejar los acuerdos finalmente adoptados.

Los modelos de contratos que se adjuntan a esta Guía no son, obviamente, los únicos que se pueden dar en la relación profesional del artista, sino que son meros ejemplos de algunas de las situaciones con las que el artista se puede encontrar, debiendo ser adaptados, obviamente, a cada circunstancia.

Para facilitar la comprensión de los citados contratos se realiza, en cada uno de ellos, una serie de comentarios.

Conviene destacar que los contratos recogidos en esta Guía de contratación, así como sus comentarios anexos, están pensando en obras de carácter tradicional, esto es, las obras plásticas "objetuales" tales como esculturas, pinturas, dibujos, bocetos…

Sin embargo, y atendiendo a la revolución que ha supuesto en el arte contemporáneo la aplicación de las nuevas tecnologías de la información y la comunicación, originando la aparición de nuevas modalidades de creación artística (net art, videoarte, instalaciones interactivas….) en los comentarios de algunos de los contratos recogidos en esta publicación, se ha introducido un apartado específico a este tipo de obras que denominaremos (ante las diferentes formas de designarlas: creaciones audiovisuales digitales interactivas, obras artísticas de tecnología digital…) "arte electrónico".

Como cuestión previa al examen de cada uno de los modelos de contrato recogidos en esta Guía de Contratación, realizaremos una Introducción general sobre los conceptos que un autor debe conocer para negociar la contratación de su obra con un tercero.

INTRODUCCIÓN

CONCEPTOS BÁSICOS DE LAS RELACIONES CONTRACTUALES.

Como ya se ha indicado anteriormente, la mejor manera de hacer respetar los intereses del artista es por medio de la firma de contratos. Para ello el artista debe saber:

1º.- Que el contrato es la expresión de un acuerdo de voluntades, y para la mejor defensa de sus intereses, éste debe ser formalizado por escrito.

2º.- Que para la validez del contrato se debe cumplir con unos mínimos requisitos.

3º.- Que el conocimiento de los términos y las condiciones más habituales en los contratos suscritos por creadores visuales, le servirá para la mejor protección de sus intereses profesionales.

Procedamos a desarrollar las citadas cosideraciones:

1º.- NECESIDAD DEL CONTRATO POR ESCRITO

Esta Guía de contratación habrá conseguido su objetivo si logra que el creador visual se conciencie de que cualquier tipo de relación a la que llegue con un tercero interesado por su obra para comprarla, exhibirla, efectuar las gestiones de intermediación para venderla…, debe regularse por medio de un contrato por escrito.

El artista debe asumir la importancia que tiene dominar los "instrumentos del comerciante", familiarizarse con ellos y aprender a utilizarlos, para conseguir minimizar la gran cantidad de problemas que tiene en la actualidad, procedentes – en gran parte – de la inexistencia de documento al que acudir cuando surgen discrepancias en la interpretación de los tratos pactados verbalmente.

Por ello, el artista no puede dar la espalda a una realidad mercantilista, con sus propias reglas y mecanismos de protección: O los conoce o estará al albur de los terceros que adquieran, exhiban o, en definitiva, se interesen –desde un punto de vista profesional- por su obra.

Estamos ante una situación economista en la que además, se pretende apartar al artista de los centros de decisión, ya no sólo por la autoridad pública, que desatiende la específica situación del creador (sobretodo del autor joven, al que se le exige una gran cantidad de obligaciones fiscales y laborales antes de, ni tan siquiera, haber vendido ninguna obra) sino también por la empresa privada que en muchas ocasiones “desembarca” en el “mercado del arte” sin respetar los derechos del autor reconocidos legalmente.

Así las cosas, apartado el artista de los ámbitos de decisión, tanto por el “stablishment, mercado, la política o como queramos llamarlo”, como por su propia voluntad, carácter e idiosincrasia, o el creador asume de forma individual y colectiva que debe reconducir la situación y tomar conciencia de la importancia de conocer sus derechos y los mecanismos para protegerlos, o continuará en una clara situación de debilidad frente al resto de los agentes que intervienen en el mercado cultural.

PARA ELLO, EL MEJOR INSTRUMENTO PARA LA DEFENSA DE SUS DERECHOS, ES LA UTILIZACIÓN DE CONTRATOS ESCRITOS EN LAS DIFERENTES RELACIONES PROFESIONALES QUE MANTEGA CON LOS DIFERENTES AGENTES CULTURALES (GALERISTAS, ESPACIOS DE ARTE, MUSEOS, INSTITUCIONES PÚBLICAS...)

2º.- EL CONTRATO.

El contrato existe desde que una persona, física o jurídica se interesa por la obra del artista (para su adquisición, su exhibición, reproducción....) y éste accede a su venta, cesión, reproducción…

¡¡SI HAY ACUERDO DE VOLUNTADES HAY CONTRATO¡¡.

Ambas partes consienten y se crean una serie de obligaciones que ambas se comprometen a cumplir.

Si ya hay acuerdo de voluntades, si ya hay contrato ¿por qué no reproducirlo en papel? ¿Por qué no documentarlo? Es cierto que el contrato puede ser verbal pero el problema será demostrar los acuerdos. Si la finalidad del contrato es establecer las reglas por las que se deben regir las partes, la forma escrita servirá para concretar, con absoluta claridad y precisión, los acuerdos que se han adoptado, así como un excelente medio probatorio para acreditarlos.

Piénsese en la necesidad de probar determinados acuerdos, por ejemplo, en un procedimiento judicial, en el que se reclama a un agente cultural la devolución de una obra que en su día le fue entregada en concepto de depósito ¿Cómo probamos su entrega si no existe ningún documento que lo justifique?; o en la reclamación de determinadas contraprestaciones económicas que fueron pactadas verbalmente ¿cómo la acreditaremos si no hay documento justificativo del acuerdo del precio o del porcentaje acordado?.

Además, el documento por escrito (representación de un acuerdo verbal fruto de una negociación) implica que las partes han realizado una labor de interiorización de los compromisos que cada una asume frente a la otra, que permite tratar con profundidad cuestiones que, quizás, pactadas verbalmente o no se tratan o si se tratan se hace sin reflexión.

El contrato por escrito proporciona, además, un aspecto psicológico del que carece el acuerdo verbal, por cuanto la formalidad de plasmar en un papel lo ya pactado oralmente y la liturgia de la firma del contrato, parece que implique un mayor compromiso frente al otro contratante, cuando jurídicamente tiene la misma validez.

Debe señalarse asimismo, que la contratación por escrito es habitual en otros sectores de la cultura (por ejemplo: la contratación de un grupo de música de barrio por el Ayuntamiento de distrito para un concierto en una fiesta vecinal, y en el que se regulen cuestiones de duración del concierto, precio, ubicación, la existencia de seguros de responsabilidad civil, supuestos de suspensión del concierto...) y en cambio en el sector de los creadores visuales es algo poco frecuente o, incluso, motivador de desconfianza.

Es obvio que tal situación debe cambiar. Se han de eliminar actuaciones peligrosamente “normalizadas” en las que los agentes que intervienen en el mercado del arte (galeristas, coleccionistas, espacios de arte...) no firman ningún tipo de contrato -ni tan siquiera de acreditación de la entrega de la obra- por mor de la confianza que debe depositar en ellos el creador visual. O situaciones en las que de firmarse algún documento éste es leonino, o lo que en derecho se denomina contrato de adhesión, es decir, aquél en el que la parte más débil no tiene posibilidad de negociación. Piénsese, por ejemplo, en el contrato que suscribe el pasajero con la compañía de transporte al abonar el billete de metro. A nadie se le ocurre negociar el precio del billete por que se apea al cabo de dos paradas y no está de acuerdo en pagar lo mismo que el pasajero que llega al final del trayecto).

Desgraciadamente, en muchas ocasiones se proponen “contratos de adhesión” a los artistas, en los que –incluso- se establecen cesiones forzosas de derechos en los que la persona que se interesa por su obra condicionan su adquisición a la cesión por parte del autor de todos los derechos de explotación que la Ley de Propiedad Intelectual le reconoce sobre su obra.

El contrato da seguridad a las partes - tanto al artista como al agente cultural de arte (galerista, espacio de arte...)- por cuanto evita o dificulta que haya dudas sobre qué es lo que se pactó (Por ejemplo: Si la comisión establecida contractualmente a favor del representante fue de un 40% sobre el precio de venta al público excluido el I.V.A., no puede ahora pretender modificar tal pacto alegando que lo escrito no es lo realmente acordado.)

Por otro lado, debe señalarse que la ausencia de contrato escrito perjudica más al artista que a la otra parte contratante, ya que, normalmente la posición de la persona con quien se contrata (adquirente de la obra, galerista, representante, titular del espacio de arte....) es más estable y solvente, permitiéndole afrontar, en mejores condiciones, cualquier incumplimiento de los acuerdos verbalmente adoptados.

Todo acuerdo escrito, salvo raras excepciones, supone que las partes, previamente, lo han negociado y consentido; por lo que sí hay incumplimiento de alguna de las ellas bastará acudir al Juzgado para que haga cumplir lo pactado en el contrato. Sin embargo si el pacto fue verbal el problema será probar lo acordado.

La negociación de un contrato ofrece a las partes la oportunidad de prever y anticipar los problemas que puedan plantearse en la relación profesional y establecer sus soluciones.

3º.- ELEMENTOS Y PARTICULARIDADES DEL CONTRATO.

A sabiendas de explicar lo obvio y aspectos que pueden parecer muy elementales, señalaremos unas pautas generales que deben tenerse en cuenta a la hora de redactar un contrato.

3.1.- LAS PARTES

Los contratos deberán señalar, explícitamente, los datos de los contratantes, identificados plenamente, así como si actúan en nombre propio o en nombre ajeno.

En el caso de personas físicas se deberá recoger el nombre y apellidos, su dirección y el Número de Identificación Fiscal.

En el supuesto de que una de las partes sea una persona jurídica, deberá indicarse, además de los datos personales de la persona física que actúa en nombre de dicha persona jurídica y el cargo en virtud del cual actúa (Consejero delegado, administrador, Director de una institución...) los datos de la persona jurídica a la que representa, esto es, razón social, dirección, Código de Identificación Fiscal, los datos registrales.

Asimismo, cuando alguna persona actúe como representante legal de una entidad mercantil o de un tercero (Por ejemplo: el administrador de una sociedad que contrata no en su propio nombre sino en nombre de la entidad a la que representa) deberán hacerse constar los datos del poder en virtud del cual comparece y examinarlo al objeto de evaluar si, efectivamente, la citada persona tiene capacidad suficiente para obligarse en nombre de quién dice representar.

Es muy importante examinar los poderes de las personas que firman en nombre de entidades jurídicas. Piénsese, por ejemplo, en la firma de un contrato de compraventa de obra, por parte de un “supuesto” Administrador de una empresa, en la que se obliga en nombre de aquélla a abonar 4.000 euros por la obra adquirida. Si con posterioridad a la firma del contrato y entrega de la obra, al “supuesto” administrador, la sociedad no paga y alega desconocer a dicho “Administrador” así como la existencia de la adquisición, salvo que podamos probar que, efectivamente, dicha persona podía obligar a la empresa por su condición de Administrador, no podremos exigirle el pago a la sociedad, por cuanto la misma nunca se obligó al carecer la persona que firmó “supuestamente” en nombre de la empresa, de poder para ello.

Igualmente, si la persona que firma no lo hace en su propio nombre sino en calidad de apoderado de otra persona física deberá especificarse, expresamente en el contrato, la representación con la que actúa.

En definitiva: es fundamental, que, cuando quien se obligue lo haga en nombre de otro, se le requiera el poder, en virtud del cual contrata, y del estudio del mismo, observar si tiene capacidad suficiente para obligar a su representado (la persona, física o jurídica) que dice representar.

Por otro lado, señalar que debe tenerse siempre localizado (por medio del domicilio) a la persona con quien contratamos para saber dónde podemos encontrarla en caso de que suceda alguna eventualidad en la vida del contrato y debamos realizarle algún tipo de notificación.

Imagínese qué pasaría si en un contrato en el que se aplazó el pago del precio, llegado el vencimiento pactado, el comprador no abona la cantidad acordada. Evidentemente, si ya no sabemos dónde encontrarlo, difícilmente podremos requerirle de pago o remitirle la demanda que podamos instar en reclamación de cantidad.

3.2.- FORMA DEL CONTRATO.

En este punto, el Derecho admite la absoluta libertad de forma, pudiendo ser el contrato verbal o escrito. Obviamente, y por lo expuesto anteriormente, el contrato deberá ser escrito.

A su vez el contrato escrito puede ser <u>privado</u> (realizado con la única intervención de las partes) o <u>público</u> (suscrito por las partes ante un fedatario público. Notario, Secretario judicial...)

No tiene más validez un contrato que otro, lo que sí es cierto es que el contrato suscrito ante fedatario público tiene una fuerza jurídica que el contrato privado no tiene, por cuanto el funcionario ante el que se otorga el contrato da fe de su autenticidad. En un contrato privado se podría alegar la falsedad de la firma, la utilización de la violencia o intimidación para forzar la firma del contrato. En un contrato público tales alegaciones, serán muy difícil de demostrar. Sin embargo, atendiendo al menor coste, así como a la agilidad a la hora de prepararlo es habitual realizar los contratos de forma privada.

Aconsejamos que de optar por el contrato privado, nos aseguremos que además de hacerse constar la identificación de las partes contratantes y cláusulas pactadas, se fije la fecha y el lugar del contrato, así como se estampe la firma de los otorgantes en todas y cada una de las hojas.

La <u>designación de la fecha</u> y <u>lugar</u> no son requisitos esenciales para la validez y existencia de este tipo de contratos.

Sin embargo, y a pesar de no ser el lugar y la fecha del contrato elementos esenciales desde el punto de vista jurídico, son referencias que deben hacerse constar en el documento a suscribir por las partes, por cuanto nos servirán para poner remedio a determinadas contingencias o eventualidades que puedan surgir durante la vida del contrato.

Piénsese por ejemplo en un contrato de compraventa de obra con precio aplazado en el que no se ha fijado la fecha del mismo y en su clausulado se ha pactado que el artista recibirá el 50% del precio al suscribir el contrato y el 50% restante en el plazo de seis meses a contar desde la firma del mismo. Si existen divergencias entre las partes respecto de la fecha en la que se suscribió el contrato ¿cómo se sabrá cuándo debe ser entregado el 50% restante del precio pactado si no consta en el contrato la fecha en el que el mismo se firmó?

En cuanto al lugar del contrato, es un dato que nos ayudará en muchas ocasiones por cuanto, salvo acuerdo contrario contenido en las cláusulas del contrato, el lugar nos indicará donde se ha producido el perfeccionamiento del contrato, la ley aplicable en caso de conflicto o saber a qué Juzgado hemos de acudir si no se contempló en el contrato ninguna cláusula de sumisión expresa a determinados Tribunales.

Todo ello, amén de connotaciones fiscales, respecto a momentos y lugares en los que se produce el hecho imponible sujeto a tributación, criterios de contabilización...

Debe saberse, que a diferencia de los que ocurre con la fecha y lugar del contrato, sí son requisitos esenciales del mismo, el consentimiento de las partes (entendido éste como la voluntad de los contratantes en obligarse sobre el contenido de lo acordado), el objeto cierto de la materia del contrato (por ejemplo: en un contrato de compraventa, la determinación de la obra adquirida y el precio pactado) y la causa del contrato (siendo ésta, discusiones doctrinales al margen, el fin del contrato o las prestaciones a las que se obligan cada una de las partes contratantes frente a la otra).

3.3.- LOS TÉRMINOS Y CONDICIONES MÁS HABITUALES EN LOS CONTRATOS SUSCRITOS POR CREADORES VISUALES.

En todo contrato, una vez descritas las partes, debe recogerse un apartado expositivo en el que se hagan constar las MANIFESTACIONES DE LAS PARTES DEL CONTRATO.

Es importante resaltar que en este primer apartado las partes no se vinculan sino que, simplemente, manifiestan y establecen los antecedentes para interpretar el contrato en sus justos términos.

Por ejemplo, en un contrato de exposición de obra, las MANIFESTACIONES (parte expositiva) consistirían en determinar las razones por las que las partes quieren contratar. Así se podría hacer constar en dicha parte expositiva las manifestaciones:

> **I.-** Que D. Alberto Oriol Sen es representante de la sala de arte "NEOART" que está interesada en exhibir la obra del artista D. Javier Delgado Elegido, titulada "Interludio", los próximos días 14 y 15 de junio del presente año en su galería.
>
> **II.-** Que D. Javier Delgado Elegido es un artista que está interesado en exponer la ya citada obra en la Sala "NEOART".
>
> **III.-** Que habiéndose puesto de acuerdo ambas partes deciden suscribir el presente contrato de exhibición de obra a tenor de las siguientes cláusulas:

Una vez realizadas las manifestaciones contractuales se especifican los pactos o cláusulas que forman la parte DISPOSITIVA DE UN CONTATO que es la que, verdaderamente, vincula a los otorgantes del mismo.

¿CUÁLES SON LOS TERMINOS Y CONDICIONES MÁS HABITUALES EN LOS CONTRATOS SUSCRITOS POR ARTISTAS VISUALES?

Una vez establecida, de forma clara, cuáles son los antecedentes y el motivo del acuerdo (parte expositiva del contrato), se establecen los pactos o cláusulas que las partes han consensuado y que, obviamente, variarán según el tipo de contrato que se haya suscrito.

Obviamente, no serán las mismas cláusulas las que deben establecerse en un contrato de compraventa de obra, que las recogidas en un contrato de exposición de obra, de encargo de obra o de cesión temporal de obra.

A título ilustrativo, procederemos a enunciar las cláusulas más habituales y que se examinan con mayor profundidad en cada uno de los modelos de los contratos que se acompañan en esta <u>Guía de contratación</u>:

- **OBJETO DEL CONTRATO:**

  En esta cláusula se establecerá, expresamente, cuál es el fin del contrato, así como a qué tipo de obras o producción afecta.

  Si en el contrato lo que se está haciendo, entre otras cosas, es proceder a la entrega de la obra, deberá en todo caso inventariarse las obras depositadas, las condiciones de depósito, así como el plazo de la devolución de la obra.

  Desgraciadamente, es muy habitual describir las obras objeto de contrato, únicamente, por sus dimensiones.

  Tal práctica, a pesar de ser un uso frecuente, es muy perturbadora, ya que en muchas ocasiones origina importantes conflictos entre las partes al no poder concretar a qué obra -de “iguales dimensiones”- se está haciendo referencia.

  Por ello, el inventario de las obras, (realizado normalmente en un documento anexo al contrato) deberá especificar las características de la obra u obras, título, año, dimensiones, técnica utilizada, material empleado, y todos aquellos extremos que se consideren necesarios para su correcta identificación.

  Este anexo deberá renovarse ya sea por medio de su sustitución o con la elaboración de albaranes de entrega por cada obra nueva que se vaya realizando y entregando al representante o mediador.

- **REPRESENTACIÓN, ÁMBITO Y EXCLUSIVIDAD:** Este tipo de acuerdo es muy corriente en los contratos con galeristas o representantes.

  Las partes deben establecer de forma muy clara si el **ARTISTA** tiene libertad de exponer con cualquier galería y en cualquier espacio de arte o libertad para vender su obra a cualquiera, o si por el contrario está delimitada esa actividad debiendo exponer siempre en una misma Sala o vender sus obras por un mismo conducto, por ejemplo, por medio de su representante, o intermediario, o si la representación se limita a un tipo de obra determinado.

  Por otro lado, el ámbito de representación o exclusividad debe limitarse en el espacio. Es decir, tiene una determinación geográfica.

Asimismo, deberá pactarse el ámbito temporal de la representación, siendo aconsejable establecer periodos cortos de tiempo (por ejemplo un año), prorrogables por el mismo plazo, siempre que existe – claro está – acuerdo de las partes.

Fijar en el contrato plazos de larga duración es muy peligroso, ya que si iniciada la relación al artista no le interesa continuarla, se puede ver obligado a finalizarla en contra de su voluntad o a indemnizar al agente cultural por la resolución unilateral del contrato.

- **DURACIÓN DEL CONTRATO**

En el contrato en el que no se pacte una actuación puntual (por ejemplo compraventa de obra ya existente) se deberá establecer el período de vigencia del mismo, debiendo huir de duraciones indefinidas o expresiones ambiguas, por cuanto éstas serán motivo de interpretaciones diferentes que deberán ser dirimidas – en caso de desacuerdo – por un Juez o un árbitro con las consecuencias que eso supone (gastos judiciales, dilatación del conflicto, incertidumbre del resultado....)

- **PERÍODO DE RETENCIÓN DE LA OBRA.**

Es fundamental establecer en los contratos con los galeristas y/o agentes culturales el período de retención de la obra. De lo contrario las obras del artista pueden volver al almacén del agente cultural y ser retiradas del mercado artístico.

Establecer un período de retención de la obra dará seguridad a las partes, ya que ambas sabrán cuánto tiempo debe estar la obra fuera del taller del **ARTISTA**, pudiendo exigir a la adversa su cumplimiento.

- **SEGUROS Y TRANSPORTES**

Es fundamental que la obra, cuando sale del taller del artista esté asegurada y que sea el galerista, el comprador o la persona que encarga la obra quien asuma la responsabilidad de la pérdida, rotura, sustracción....

Para ello, se aconseja, pactar en el contrato que será aquél tercero interesado en la obra del artista quien asuma el pago de la prima del seguro para cubrir la rotura, pérdida de la pieza o cualquier otro siniestro que se produzca una vez sea retirada la pieza del estudio del creador.

Es aconsejable que el seguro cubra cualquier eventualidad que se pueda producir desde que la obra sale del taller y no desde el momento en que ésta entra en la galería o en el local que indique el agente cultural que se ha interesado por la obra.

El transporte deberá correr siempre a cargo del intermediario interesado en la obra.

- **GASTOS QUE PUEDEN DEVENGARSE EN LA RELACIÓN CONTRACTUAL.**

Es fundamental regular quién deberá asumir los gastos que se vayan devengando en la relación contractual y que pueden ser, a modo enunciativo, pero no limitativo, por ejemplo los siguientes:

En un contrato entre artista-galerista: los gastos generados en la realización de catálogos, promoción o publicidad, fotografías, invitaciones, mailing, marcos u otros dispositivos y montaje.

En un contrato de encargo de obra: los gastos devengados en la realización de la obra tales como honorarios del artista, dietas, viajes, producción de la obra....

En un contrato de cesión de obra para su exhibición: los gastos de seguro, transporte, montaje y desmontaje de la obra, catálogo....

- **CONTRAPRESTACIONES ECONÓMICAS**

En todo contrato debe establecerse cuáles son las contraprestaciones económicas (el precio en el caso de la compraventa de una obra o en el encargo de obra, el porcentaje de comisión en la venta realizada por un galerista...).

Asimismo deberá indicarse el sistema, la forma y, en su caso, la garantía de pago.

En cuanto a la forma de pago, es aconsejable percibir la máxima cantidad por adelantado, por cuanto no es infrecuente que el artista tenga problemas a la hora de cobrar lo pactado.

Por ello, al negociar el contrato, se deberá intentar percibir un porcentaje del precio pactado a la firma del documento e ir cobrando el resto durante la vida del contrato, contemplándose – como motivo de resolución – el impago de cualquiera de los plazos acordados, facultando –asimismo – al artista a hacer suyas todas las cantidades entregadas a cuenta del precio hasta la fecha.

Asimismo, y para garantizar el pago de la contraprestación económica pactada, se recomienda cobrar el precio en efectivo o en talones conformados que son documentos bancarios en los que es la entidad financiera quien se compromete al pago.

- **INCUMPLIMIENTOS CONTRACTUALES.**

En los contratos debe contemplarse los supuestos de incumplimiento o cumplimiento defectuoso de la obligación asumida por alguna de las partes, así como la solución que se prevé dar.

En este tipo de cláusulas que regulan el incumplimiento contractual se pueden establecer muchas y diferentes soluciones por cuanto la casuística es abundante en función del supuesto de hecho concreto que se pretenda regular.

Es conveniente, prever estas situaciones de posible incumplimiento contractual, y ponerlas de manifiesto en la negociación, buscando soluciones o planteando propuestas razonables, ya que de esta forma las partes podrán consensuar la reparación de dicho incumplimiento, que, sin duda, será muy difícil de lograr cuando éste se produzca y previamente no se haya previsto.

Piénsese, por ejemplo en las innumerables situaciones de incumplimiento en un contrato en el que intervenga un creador visual, así como las diferentes soluciones que pueden establecerse:

1. ¿Qué sucede si en virtud de un contrato con un galerista se ha vendido una obra por debajo del precio pactado sin la autorización del artista? En la cláusula de incumplimiento podría pactarse –por ejemplo- que en ese caso será el galerista quien asuma la cantidad que no abonó el comprador.

2. ¿Qué sucede si el galerista no realiza la liquidación en el plazo previsto? Puede establecerse en el contrato que se devenguen intereses (normalmente el equivalente al interés legal del dinero) hasta que se efectúe la liquidación y pago de la cantidad resultante.

3. ¿Qué ocurre si durante la vigencia de un contrato de encargo de obra, la persona que ha efectuado el encargado decide que la misma ya no le interesa? Puede contemplarse la exigencia forzosa de la obligación de pago, o la restitución de todos los gastos ocasionados por tal encargo hasta la fecha, más una cantidad indemnizatoria fija.

Con estos ejemplos se ilustran las múltiples formas de incumplimiento, así como también sus múltiples soluciones. El derecho da diferentes opciones al acreedor para resolver situaciones de incumplimiento o cumplimiento defectuoso, tales como –entre otras muchas- :

a)- Exigir el cumplimiento forzoso de la obligación asumida por el deudor.

b)- Solicitar un cumplimiento por equivalencia en caso de que la obligación original no pueda cumplirse.

c)- Resolver el contrato y solicitar los daños y perjuicios sufridos por tal incumplimiento.

Evidentemente, existen muchas más opciones que el derecho pone a disposición del acreedor para la defensa de sus intereses; sin embargo no es este el manual al que debe acudirse si quiere profundizarse en esta cuestión.

De todas formas, sí que queremos poner de manifiesto la necesidad de acordar normas que simplifiquen la reclamación en caso de incumplimiento, ya que de lo contrario puede llegar a ser muy complicado evaluar, por ejemplo, los daños causados por el incumplimiento o exigir a alguien que se ha empecinado en no cumplir, la obligación que tiene de cumplirla.

Por ello, es aconsejable establecer en los pactos en los que se regulen los incumplimientos una cláusula penal económica que sustituya la cláusula indemnizatoria, de carácter general, por los daños y perjuicios sufridos.

La cláusula penal consiste en el establecimiento en el contrato de una concreta cantidad indemnizatoria que deberá abonar la parte que incumpla el contrato. Con ello lo que se consigue es objetivar el daño.

De esta forma se evita tener que probar los daños y perjuicios causados por el incumplimiento del contrato y la parte incumplidora ya sabe a qué debe atenerse: abonar la cantidad que en su día se acordó en el contrato.

- **IMPUESTOS:**

a) Respecto del I.V.A.

En función del tipo de actividad que realice el artista (prestación de servicios por ejemplo en la realización de una perfomance, o entrega de obra objetual en la adquisición de una escultura) se deben aplicar tratos fiscales diferenciados.

Efectivamente, la prestación de servicios profesionales está sujeta y exenta de IVA (es decir, en la factura no se repercute el I.V.A.), mientras que, la entrega de obras de arte está sujeta y no exenta de IVA, de modo que el artista que efectúe entregas de obras de arte deberá repercutir el 7% de IVA en sus facturas.

Visto lo anterior, es fácil imaginar la pregunta que se le plantea el artista: ¿Cuándo estoy realzando un servicio profesional y cuándo efectúo una simple entrega de obra?.

La realidad es que la respuesta a esta pregunta no es nada fácil en tanto en cuanto la casuística es de lo más variado. Esto hace que no podamos establecer una regla general sino que deberemos fijarnos en el caso concreto.

Del mismo modo que en el caso de un pintor puede resultar evidente que su obra en la mayoría de los casos va a ser objeto de entrega y por lo tanto tendrá que repercutir el IVA correspondiente al emitir su factura, no lo resulta tanto cuando hablamos de un artista que realiza una performance de la que tan sólo queda el registro en vídeo de la obra que está constituida por la actuación en sí y no por el registro de la misma.

Para saber si estamos ante un caso de prestación de servicios o de entrega de bienes, en algunos casos, podría establecerse como punto de referencia el hecho de si se trabaja por encargo o no.

b) Respecto de las retenciones en concepto de I.R.P.F.

Cuando los rendimientos obtenidos por el artista sean contraprestaciones procedentes de una actividad profesional debe aplicarse una retención del 15% sobre los ingresos íntegros satisfechos.

Como excepción a esta regla, para el artista que haya iniciado su actividad por primera vez a partir del uno de enero de 2000 el tipo de retención aplicable será el 7%, en vez del 15%, y ello sólo durante el período impositivo de inicio de actividades y los dos siguientes.

Si un profesional abona una factura a un artista en contraprestación de los servicios que este último le haya prestado, aquél le deberá retener sobre el importe total de los honorarios un 15% o un 7% en su caso.

Veamos un ejemplo: un profesional debe abonar una factura de 1.000 euros a un artista por prestación de servicios profesionales. El profesional deberá detraer 150 euros (15% de 1.000 euros) en concepto de retención a cuenta del IRPF, y procederá a ingresar la referida cuantía en el Tesoro Público.

Para el lector que quiera profundizar en la cuestión impositiva nos remitimos a la obra "Manual de Arte y Legislación" de Josep Guiu Badia y Javier Gutiérrez Vicén, editada por la Unión de Asociaciones de Artistas Visuales.

- **DERECHOS DE AUTOR**

Como cuestión previa conviene señalar que esta Guía de Contratación no tiene por objeto estudiar los derechos de autor, remitiéndonos para ello, al "Manual de Arte y Legislación", de los autores Josep Guiu Badía y Javier Gutiérrez Vicén, editado por la Unión de Asociaciones de Artistas Visuales.

En esta obra, nos limitaremos a señalar, someramente, qué es la propiedad intelectual, por qué derechos está integrada, así como los conceptos generales que el creador visual debe conocer para encarar una negociación de sus derechos de autor en la relación contractual.

La vigente Ley de Propiedad Intelectual (en adelante L.P.I.) aprobada como Texto Refundido por el Real Decreto Legislativo 1/1996 de 12 de abril (en la actualidad se está discutiendo el borrador de una nueva Ley de Propiedad Intelectual), establece en su artículo 1 que ***“la propiedad intelectual de una obra literaria, artística o científica corresponde al autor por el solo hecho de su creación.”***

Es decir los artistas visuales, por el hecho de ser los creadores de la obra, tienen reconocido legalmente, el derecho de autor o, lo que es lo mismo, la propiedad intelectual sobre su obra, no siendo obligatorio inscribir su obra en el Registro de la Propiedad Intelectual para acreditar su autoría y los derechos inherentes a la misma.

Y ¿**qué es la propiedad intelectual**?

La propiedad intelectual es un derecho subjetivo integrado por una serie de facultades de carácter personal y patrimonial que atribuyen al autor de la obra la plena disposición y el derecho exclusivo a la explotación de la misma, sin más limitaciones que las establecidas en la L.P.I.

Así, la propiedad intelectual está integrada por derechos de carácter personal (derechos morales) y patrimonial (derechos de explotación económicas.

Pero ¿**Qué son los derechos morales del autor**?

Los derechos morales de autor son una serie de facultades reconocidas a los creadores de las obras artísticas (por lo que aquí nos interesa) de carácter personalísimo fundado en la “cuasi” inescindible unión entre el creador y la obra que éste ha ideado.

Eso implica que toda cesión que realice el autor de un derecho moral será nula de pleno derecho, aunque esté pactada en un contrato, por cuanto los derechos morales son, por disposición normativa (artículo 14 L.P.I.), irrenunciables e inalienables.

¿**Cuáles son los derechos morales del autor**?

La L.P.I. establece como derechos morales del autor, irrenunciables e inalienables, los siguientes:

- Decidir si su obra ha de ser divulgada y en qué forma.

- Determinar si tal divulgación ha de hacerse con su nombre, bajo seudónimo, signo o anónimamente.

- Exigir el reconocimiento de su condición de autor de la obra.

- Exigir el respeto a la integridad de la obra e impedir cualquier deformación, modificación, alteración o atentado contra ella que suponga perjuicio a sus legítimos intereses o menoscabando su reputación.

- Modificar la obra respetando los derechos adquiridos por terceros y las exigencias de protección de bienes de interés cultural.

- Retirar la obra del comercio, por cambio de sus convicciones intelectuales o morales, previa indemnización de daños y perjuicios a los titulares de derechos de explotación.

- Acceder al ejemplar único o raro de la obra, cuando se halle en poder de otro, a fin de ejercitar el derecho de divulgación o cualquier otro que le corresponda.

¿Qué son los derechos patrimoniales sobre la obra?

La Ley de Propiedad Intelectual reconoce al autor una serie de derechos de explotación sobre la obra. Éstos, a diferencia de lo que ocurre con los derechos morales, sí son transmisibles, por lo que el autor podrá cederlos al suscribir los contratos a los que se hace referencia en esta obra, con las limitaciones y formalidades que más adelante se detallan.

¿Cuáles son los derechos patrimoniales sobre la obra?

En el artículo 17 de la Ley de Propiedad Intelectual se reconoce al autor el ejercicio exclusivo de los derechos de explotación de su obra en cualquier forma, y en especial, los derechos de reproducción, distribución, comunicación pública y transformación.

El derecho de reproducción, se encuentra regulado en el artículo 18 de la Ley de Propiedad Intelectual y es aquél que reconoce al autor el derecho a proceder a la fijación de su obra en un medio que permita su comunicación y la comunicación de copias de toda o parte de ella.

En relación a este derecho es importante alertar al creador visual que en aquellos contratos en que se autorice la fijación de su obra por medio de tecnología informática o digital (por ejemplo: la reproducción digital de una obra fotográfica para ser incorporada en un producto multimedia) conviene establecer –contractualmente- que dicha operación tecnológica de fijación, no supone –en ningún caso- la creación de lo que la Ley de Propiedad Intelectual denomina una obra derivada y que también es objeto de propiedad intelectual y susceptible de protección.

Efectivamente, la Ley de Propiedad Intelectual sin perjuicio de los derechos de autor sobre la obra original, reconoce también, como objeto de propiedad intelectual –para lo que aquí nos interesa- cualesquiera transformación de una obra artística.

Bajo esta amplia definición (“***cualesquiera transformación de una obra artística***”) podemos encajar, por ejemplo, el resultado de la digitalización de una obra original (lienzo, fotografía…) de tal forma, que el responsable de tal acto de reproducción podría arrogarse en creador de una obra derivada con los derechos de autor inherentes a la misma y que la LPI le reconoce.

Por ello, y para evitar problemas de interpretación, se recomienda que cuando se autoricen dichas operaciones para reproducir la obra por medio de su digitalización o cualquier otra tecnología, se introduzca en el clausulado del contrato un pacto en el que, expresamente, se determine que dicha actividad no supone la creación de una obra derivada.

Asimismo, en el supuesto de ser autorizada la reproducción de la obra se establecerá contractualmente en qué concreto tipo de soportes se puede efectuar.

Se tendrán por no puestas, por ser consideradas nulas, aquellas cláusulas en las que de forma general, el autor ceda el derecho de reproducción sobre obras que no ha creado pero que puede en el futuro crear, o la autorización a reproducir sus obras en modalidades de utilización o soportes que al momento de la cesión o bien no existan, o sean desconocidas.

Si no se concretan las modalidades de explotación de la obra, la cesión sólo se entenderá limitada a la que se refiera específicamente el contrato.

El derecho de distribución, se recoge en el artículo 19 de la Ley de Propiedad Intelectual, definiéndose como la puesta a disposición del público del original o copias de la obra mediante su venta, alquiler, préstamo o de cualquier otra forma.

Vuelve a ser necesario llamar la atención del creador visual de la importante influencia que en este derecho de distribución tienen las nuevas tecnologías, que facilitan la fijación de las obras en soporte “off line” digital o electrónico (tales como CD, DVD, Vídeos…) o que las mismas puedan estar “colgadas” en la red (on line).

Por ello, se recomienda que en los contratos donde se contemple la posibilidad de reproducir la obra por medio de dichas tecnologías, se exprese no sólo en qué tipo de soportes se autoriza la reproducción, sino la forma y límites en que se realizara el derecho de distribución.

Piénsese por ejemplo en la autorización realizada por un creador al comprador de una “obra electrónica” incorporada en un soporte digital (DVD).

De forma previa deberá explicitarse, muy claramente, si el objeto de la compraventa es la obra original (la cinta master) o una copia.

Será necesario establecer el número de copias que se le faculta a realizar, si la autorización a la venta de dichas copias es exclusiva o no, ya que puede suceder que el autor se haya reservado el derecho a poder vender directamente o por persona interpuesta copias de la referida obra, la duración de la autorización, si ésta queda restringida a un determinado espacio geográfico…

El derecho de comunicación pública, se regula en el artículo 20 de la Ley de Propiedad Intelectual como todo acto por el cual una pluralidad de personas pueda tener acceso a la obra sin previa distribución de ejemplares a cada una de ellas. (Por ejemplo: la exposición pública de obras de arte, la emisión de obras por televisión...)

Junto a estos derechos, definidos como derechos de explotación económica de la obra, se encuentran los derechos de simple remuneración que son –en cuanto a los artistas plásticos se refiere- los regulados en los artículos 24 y 25 de la Ley de Propiedad Intelectual.

En el artículo 24 de la Ley de Propiedad Intelectual se regula el derecho de participación, entendido éste como el derecho a percibir del vendedor de una obra plástica una participación en el precio de toda reventa realizada en pública subasta, en establecimiento mercantil o con la intervención de un comerciante o agente mercantil.

La participación la fija la Ley de Propiedad Intelectual en el 3% del precio de la reventa siempre que el precio de venta sea igual o superior a 300.000 pesetas (1.803,04 Euros).

El artículo 25 de la Ley de Propiedad Intelectual reconoce el derecho de remuneración por copia privada, siendo éste una forma de compensar a los autores los derechos de propiedad intelectual que dejen de percibir por la citada reproducción. Así, por ejemplo, si una obra es reproducida en un libro, el artista tiene derecho a percibir una cantidad por las reproducciones que se realicen de su obra en el libro en cuestión.

¿Cómo proteger los derechos de autor?

El reconocimiento, por la Ley de Propiedad Intelectual de los derechos de autor es muy importante, por cuanto a diferencia de lo que ocurre en otras operaciones jurídicas de bienes distintos a las creaciones visuales (por ejemplo en la compraventa de una máquina de coser) el nuevo propietario adquiere con la compraventa la total disposición del bien, así como su explotación; mientras que cuando adquiere la propiedad (compraventa) o la posesión (alquiler) de una obra artística no adquiere los derechos de explotación de la misma, salvo los que expresamente haya cedido el autor, adquiriendo, únicamente, el soporte material en el que se haya incorporado la obra.

Es por ello, fundamental, establecer en los contratos qué tipo de derechos se ceden. Lo aconsejable sería, firmar dos tipos de contratos, uno que regulara la operación jurídica de la que se trate (compraventa, cesión de obra, encargo de obra...) y otro en el que se contemplarán exactamente los derechos de explotación cedidos, así como la contraprestación económica por tal cesión.

Sin embargo, y atendiendo a la dificultad que ya supone suscribir un contrato, es realmente difícil negociar un documento independiente que regule los derechos del autor, por lo que en los contratos que a continuación desarrollaremos se incluye en todos ellos una cláusula que pretende regular los derechos de autor.

Como ideas generales para proteger los derechos de autor, conviene reseñar:

1º.- Que los derechos morales son irrenunciables.

2º.- Que la cesión de los derechos de explotación respecto del conjunto de las obras que el **AUTOR/A** pueda crear en el futuro son nulos, así como los pactos por los que el **AUTOR/A** se comprometa a no crear alguna obra en el futuro son nulos.

3º.- Que no se cede ningún derecho de explotación económica de la obra, salvo el que expresamente autorice el **AUTOR/A**.

Al párrafo anterior debe excepcionarse el derecho de comunicación pública de las obras plásticas, por cuanto la Ley de Propiedad Intelectual entiende que el propietario del original de este tipo de obras de arte (plásticas u obras fotográficas) tiene el derecho de comunicación pública, salvo que el **AUTOR/A** haya excluido expresamente dicho derecho en el acto de enajenación del original, tal y como así recomendamos en nuestros modelos de contratos.

4º.- Que la Ley de Propiedad Intelectual es muy clara al señalar que la transmisión de derechos de explotación no alcanza a las modalidades de utilización o medios de difusión inexistentes o desconocidos al tiempo de la cesión.

5º.- Que si se cede algún derecho de explotación se aconseja realizarla por medio de una autorización escrita en el que se concreten:

a)- Las modalidades de explotación cedidas.

b)- El ámbito temporal y geográfico de la cesión.

c)- El carácter de exclusividad o no de la cesión.

Al respecto de las cesiones de derechos patrimoniales realizadas de forma exclusiva el **AUTOR/A** debe saber:

- Que en el documento en que se plasme la autorización en exclusiva se ha de recoger que expresamente se otorga con dicho carácter.

- Que cuando la cesión de un determinado derecho patrimonial sobre la obra se hace con carácter de exclusividad -salvo que expresamente se pacte lo contrario- se está permitiendo a la persona a quien se realiza la autorización (cesionario) que pueda efectuar autorizaciones no exclusivas a terceras personas sin conocimiento del **AUTOR/A**.

- Que cuando la cesión de un determinado derecho patrimonial sobre la obra se hace con carácter de exclusividad, se está permitiendo al cesionario que explote dicho derecho sobre la obra con exclusión de cualquier persona, incluso del propio **AUTOR/A**.

Los riesgos que para el **AUTOR/A** suponen las autorizaciones en exclusiva, aconseja que se realicen cesiones de forma no exclusiva, por cuanto el creador tiene un mayor control sobre su obra y se reserva el derecho de realizar otras autorizaciones a terceras personas.

d)- La contraprestación económica y el sistema de pago que percibirá el **AUTOR/A** a cambio de la cesión.

La gestión colectiva de los derechos de autor.

Sin perjuicio de lo señalado anteriormente, es conveniente reseñar que un método muy provechoso y eficaz para proteger los derechos de autor, es que el **AUTOR/A** encomiende la gestión de los derechos de contenido económico y patrimonial sobre su obra, a entidades de gestión y, concretamente, los creadores visuales a **VEGAP** (Visual Entidad de Gestión de Artistas Plásticos).

VEGAP es una entidad privada sin ánimo de lucro, propiedad de sus socios que se dedica a la gestión para sus miembros de la totalidad de los derechos económicos (derechos patrimoniales) que la Ley de Propiedad Intelectual reconoce a los creadores visuales.

Al objeto de conocer con mayor profusión dicha entidad, nos remitimos al Volumen 1 de esta colección y a los comentarios realizados en la misma por el director general de VEGAP y director general de la Fundación Arte y Derecho, el Sr. Javier Guitiérrez Vicén, así como a su página web (www.vegap.es).

Por último, indicar que en aquellos supuestos en que el autor desee ser remunerado a través de **VEGAP** y por aplicación de las tarifas correspondientes, el contrato se limitará a reflejar la condición del autor como miembro de **VEGAP**, quien gestionará todos los derechos directamente con el usuario siendo dicha entidad quien emitirá las correspondientes licencias.

En dicho caso, proponemos como cláusula a introducir en el contrato la siguiente:

"Siendo el AUTOR socio de VEGAP, el (COMPRADOR, COMITENTE, GALERISTA, en definitiva la otra parte contratante) ***deberá dirigirse a dicha entidad de gestión para la obtención de la preceptiva licencia para ejercer los derechos de reproducción, comunicación pública o cualesquiera otro que pudiera precisar para la explotación de la obra y pagar las regalías correspondientes."***

- **CLÁUSULA DEL FUERO**

Por último, es muy conveniente que en los contratos se recoja esta cláusula (del fuero), que establece qué Tribunal va a ser quien conozca del asunto en caso de problemas de interpretación o controversia originadas por el incumplimiento del contrato de una de las partes.

En determinadas ocasiones, las partes no pueden concretar el fuero, por cuanto éste viene impuesto legalmente, pero la mayoría de las veces, los otorgantes de un contrato pueden, expresamente, someterse a los Juzgados y Tribunales de una determinada ciudad.

Será aconsejable que los Juzgados que vayan a conocer de estos asuntos sean los de la ciudad del artista, al objeto de evitar gastos innecesarios (traslados, desplazamientos...) así como que sea nuestro abogado que, normalmente es de nuestra propia ciudad, quien nos defienda, sin necesidad de tener que acudir a otro letrado que no conocemos.

CONTRATO DE COMPRAVENTA DE OBRA PREEXISTENTE

En este contrato el **AUTOR/A** se obliga a entregar una obra ya existente de la que es su creador a una persona (física o jurídica) que la adquiere a cambio de un precio cierto.

Las particularidades de la compraventa de obra protegida por la Ley de Propiedad Intelectual, en lo que aquí nos interesa la obra artística, son muy significativas, ya que a diferencia de lo que sucede con la compra de un bien no protegido por la Ley de Propiedad Intelectual (por ejemplo un vehículo) en el que una vez vendido el antiguo propietario pierde su poder de disposición, en la compraventa de obra artística el **AUTOR/A** sigue ostentando determinados derechos sobre la misma (morales y económicos) de los que no se desprende salvo autorización expresa del propio artista.

Efectivamente, la Ley de Propiedad Intelecutal establece que el comprador de una obra lo es del soporte material de la misma (lienzo, escultura, videocreación...) y no tendrá, por ese sólo título de compraventa, ningún derecho moral ni de explotación económica sobre la misma.

Es decir, la L.P.I. diferencia de forma muy clara el soporte físico al que se incorpora la obra de los derechos morales y de explotación sobre la misma.

Sin embargo, ya adelantamos, que esta regla tiene una extraña excepción (muy criticada) en la Ley de Propiedad Intelectual, en virtud del cual, el propietario del original de una obra de arte plástica o de una obra fotográfica, por el mero hecho de la compraventa tiene el derecho de exposición pública de la obra, aunque ésta no haya sido divulgada, salvo que el autor hubiere excluido expresamente este derecho en el acto de enajenación del original.

Por ello, en el modelo del contrato de compraventa proponemos un pacto en el que se excluya, expresamente, la transmisión del derecho de exposición pública de la obra.

MODELO DE CONTRATO DE COMPRAVENTA DE OBRA

En ***(Lugar y fecha de la suscripción del contrato. Ver el punto 3.2 de la Introducción)***, a de de

REUNIDOS:

De una parte,

D./Dª. ***(Datos personales del autor)***, mayor de edad, con domicilio en , y provisto del N.I.F.

Y de otra parte,

D/Dª. ***(Datos personales de quien firme, bien en nombre propio, bien en nombre de la entidad que adquiere la obra)***, mayor de edad, con domicilio en titular del N.I.F.

INTERVIENEN:

D/Dª en su propio nombre y representación y **D./Dª.** en calidad de ***(cargo o facultad con la que actúa el representante. Por ejemplo: Director-Gerente de un Museo, Consejero delegado de una entidad, apoderado de una persona física...)*** de la entidad ***(Datos de la entidad o persona representada que es quien, efectivamente, se obliga frente al autor/a)***, con NIF , y domicilio , inscrita en el Registro Mercantil de ***(Datos registrales de la entidad representada)***. (***Ver el punto 3.1 de la Introducción***).

Ambas partes se reconocen mutuamente la capacidad legal y legitimación necesarias para obligarse en este contrato y

MANIFIESTAN:

I.- Que D. (***nombre del artista)*** (en adelante el **AUTOR/A**), crea y realiza obras de arte consistentes en (***descripción del tipo de obras realizada por el autor***. ***Ver punto 1 de los comentarios***).

II.- Que D. ***(nombre del comprador)*** (en adelante el **COMPRADOR**) conoce la producción artística del **AUTOR/A**, así como su calidad y características, estando interesado en adquirir la obra de la que éste/a es su creador y propietario, titulada (***recoger el título de la obra objeto de adquisición***. ***Ver punto 1 de los comentarios***).

III.- Que el **AUTOR/A** está interesado en proceder a la venta de la obra descrita en el Expositivo anterior.

IV.- Que habiendo ambas partes llegado a un acuerdo, suscriben el presente **CONTRATO DE COMPRAVENTA DE OBRA** a tenor de los siguientes

PACTOS:

PRIMERO.- OBJETO DEL CONTRATO

El **AUTOR/A** vende al **COMPRADOR**, que la adquiere, la obra ***(Descripción exhaustiva de la obra vendida. Ver punto 2 de los comentarios***).

El **AUTOR/A** declara que es autor de la mencionada obra al haber sido creada y realizada por él mismo y manifiesta que no ha cedido ningún derecho sobre la misma, estando ésta libre de cargas y gravámenes.

SEGUNDO.- ENTREGA Y CONSERVACIÓN DE LA OBRA

En este mismo acto el **AUTOR/A** entrega la obra al **COMPRADOR**, quien la recibe a su entera satisfacción, siendo este documento la acreditación más fehaciente de su correcta recepción.

El **COMPRADOR** se compromete a conservar la obra en perfecto estado, así como en lugar idóneo para su conservación.

TERCERO.- CONTRAPRESTACIONES ECONÓMICAS

El precio señalado para la compraventa de la obra es de ***(Fijar el precio. Ver punto 3 de los comentarios)*** Euros que se abona en este mismo acto, siendo este documento la más cabal carta de pago.

CUARTO.- DERECHOS DE AUTOR/A

Con la compra de la obra no se entienden cedidos los derechos del autor sobre la misma.

A efectos de lo dispuesto en el artículo 56.2 de la Ley de Propiedad Intelectual, el **AUTOR/A** manifiesta que queda excluido expresamente de la presente compraventa la transmisión del derecho de exposición pública de la obra.

Para cualquier tipo de exhibición, reproducción, comunicación pública o cesión de la obra, así como para realizar cualquier otra modalidad de explotación de la misma, el **COMPRADOR** recabará la autorización expresa y por escrito del **AUTOR/A** o de sus representantes.

El **COMPRADOR** se compromete a respetar, escrupulosamente, los derechos del autor sobre su obra, reconociendo, en todo momento, su autoría, obligándose a informar, cuando así sea requerido por el **AUTOR/A**, sobre la situación en la que se encuentre la obra, su localización, así como en su caso, la comunicación de la venta de la obra a los efectos legalmente previstos.

(***Ver en la Introducción el apartado "Derechos de autor" y el punto 4 de los Comentarios***)

QUINTO.- SUMISIÓN EXPRESA

Las partes con expresa renuncia de su fuero propio se someten, para cualquier cuestión litigiosa que pudiera derivar el presente contrato a los Juzgados y Tribunales de (***ciudad en la que resida el AUTOR/A***).

(***Ver en la Introducción el punto "Cláusula del Fuero"***)

Y para que así conste, en prueba de conformidad, las partes firman el presente contrato por duplicado ejemplar en la fecha y lugar "ut supra" indicado.

EL AUTOR/A	**EL COMPRADOR**
D./Dª	**D./Dª**

COMENTARIOS AL MODELO DE CONTRATO DE COMPRAVENTA DE OBRA PREEXISTENTE.

Los comentarios a realizar respecto del modelo de contrato de compraventa de obra ya existente son los siguientes:

1.- PARTE EXPOSITIVA DEL CONTRATO

Una vez identificadas las partes contratantes, es conveniente señalar los motivos por los cuales las partes deciden contratar y obligarse, que en este modelo –obviamente- será la formalización de la compraventa de una obra del **AUTOR/A** ya existente.

Las manifestaciones de las partes ayudarán a realizar las labores de interpretación del contrato, en caso de surgir controversias sobre el fin del mismo.

En el modelo comentado aparecen bajo la palabra **"MANIFIESTAN"** las motivaciones de las partes para suscribir el contrato, describiendo:

a)- En el expositivo **I** el tipo de obra que el **AUTOR/A** realiza (escultura, pintura, fotografía, performance...).

b)- En el expositivo **II** se recoge el título de la obra objeto de compraventa, no siendo necesario entrar en especificaciones técnicas, por cuanto la descripción concreta de la obra se realizará en la parte dispositiva del contrato y, concretamente, en nuestro modelo se establece en el Pacto Primero bajo la rúbrica "Objeto del Contrato".

2.- OBJETO DEL CONTRATO.

En esta cláusula, además de delimitarse, expresamente, cuál es el fin del contrato (la compraventa de la obra) deberá especificarse la pieza adquirida con su descripción técnica más concreta.

Para ello, se deben concretar las características de la obra, haciendo constar su título, año, medidas, técnica utilizada, material o soporte empleado.

Es posible realizar esta descripción en un documento anexo en el que se puede aportar –incluso- una fotografía de la obra adquirida para una mayor concreción. El referido anexo deberá ser, también, firmado por las partes contratantes, y acompañado junto al contrato.

Tanto si la descripción se realiza dentro de las estipulaciones del contrato, como si se hace en un documento anexo, lo importante es que se describa perfectamente la obra objeto de adquisición, para evitar luego malos entendidos con el **COMPRADOR**.

Al objeto de vincular el anexo al contrato, además de acompañarse físicamente al documento contractual, se deberá hacer referencia a dichos anexos en las cláusulas contractuales pudiéndose utilizar frases tales como:

"El documento Anexo número 1 al contrato de fecha ....., suscrito entre ..... y ..... forma parte integrante del contrato al que hace referencia, no pudiendo entenderse éste sin aquél ni aquél sin éste".

3.- CONTRAPRESTACIONES ECONÓMICAS

En todo contrato se establecerán cuáles son las contraprestaciones económicas a las que debe hacer frente una de las partes contratantes, así como el sistema de pago.

En el caso comentado las contraprestaciones económicas contempladas serán el precio que debe abonar el **COMPRADOR** por la adquisición de la obra.

En el supuesto examinado se fija que el precio se paga en el mismo acto de la compraventa, sin embargo se puede plantear un aplazamiento del pago.

Si se opta por el aplazamiento del pago se deberán establecer sistemas que garanticen el cumplimiento del **COMPRADOR** solicitando, por ejemplo, avales bancarios o letras aceptadas.

El medio o forma de pago puede ser mediante dinero efectivo, transferencia bancaria o cheques bancarios.

Es conveniente, al efecto de evitar futuros problemas por el impago de las cantidades pactadas, que de no producirse el pago del precio de la obra por adelantado o al momento de la firma del contrato, en las cláusulas del mismo se establezca de forma muy clara cuál es la cantidad a abonar, así como la forma y sistema de pago.

Piénsese que ante el incumplimiento de las prestaciones económicas por parte del **COMPRADOR**, éstas deban ser exigidas judicialmente. Si no están expresadas de forma clara y contundente pueden existir problemas de interpretación que nos pueden perjudicar e impedir que nuestras pretensiones sean atendidas.

En el supuesto en que la obra no se entregue al momento de la firma del contrato, se aconseja establecer una cláusula que determine, serán por cuenta del **COMPRADOR** los gastos de embalaje, seguros y transporte de la obra para retirarla del taller del **AUTOR/A**, así como cualesquiera otro que se devengue a partir de este momento.

4.- DERECHOS DE AUTOR

Como ya se ha indicado anteriormente, en la compraventa de obra artística se adquiere el soporte físico o material en el que la obra se incorpora, reservándose el creador de la misma, los derechos de autor (morales y patrimoniales).

4.1.- Derechos morales

Efectivamente, la Ley de Propiedad Intelectual reconoce al autor una serie de derechos de contenido y carácter moral sobre la obra, que no los pierde por el hecho de venderla, siendo éstos irrenunciables e inalienables.

Así el **AUTOR/A**, aun después de vender la obra, mantiene la titularidad de los siguientes derechos de carácter moral:

- Decidir si su obra ha de ser divulgada y en qué forma.

  En relación con este derecho moral debe indicarse que la mera compraventa no supone la divulgación de obra, salvo que, obviamente, ésta se realice a un museo, galerísta o cualquier otra pesona que su actividad profesional consista en la exhibición de obras de arte.

La Ley de Propiedad Intelectual define la divulgación de una obra como toda expresión de la misma que, con el consentimiento del autor, la haga al público por primera vez en cualquier forma. Sin embargo, no existe divulgación cuando se celebre la comunicación dentro de un ámbito estrictamente doméstico que no esté conectado a una red de difusión de cualquier tipo.

Por tanto, puede concluirse, que cuando el creador vende su obra a un particular no está realizando un acto de divulgación, pudiendo decidir –todavía- si su obra debe o no ser divulgada y de ser así en qué forma.

- Determinar si tal divulgación ha de hacerse con su nombre, bajo seudónimo, signo o anónimamente.

- Exigir el reconocimiento de su condición de autor de la obra.

- Exigir el respeto a la integridad de la obra e impedir cualquier deformación, modificación, alteración o atentado contra ella que suponga perjuicio a sus legítimos intereses o menoscabando su reputación.

Desgraciadamente, no todos los compradores son conscientes de que cuando adquiren una obra artística compran el soporte físico de la misma y no los derechos morales o económicos de la obra.

Por ello, planteamientos que son válidos en otros tipo de bienes no protegidos por la Ley de Propiedad Intelecutal (“esto es mío y hago con él lo que quiero”) no pueden aplicarse a las obras artísticas.

Por ello, la respuesta ha de ser afirmativa cuando un autor plantea una consulta sobre si puede ejercitar este derecho moral ante la actuación del propietario del soporte físico de una escultura, que la ha pintado de “verde esmeralda” al entender que éste era un color más acorde que el original, atendiendo al jardín en el que aquélla se ubicó.

O igual respuesta afirmativa se dará ante la consulta de un autor al que se le haya destruido una obra por que el propietario del lienzo se había “cansado” de ella.

Ambos casos son vulneraciones del derecho moral del artista susceptible de ser perseguidas.

- Modificar la obra respetando los derechos adquiridos por terceros y las exigencias de protección de bienes de interés cultural.

- Retirar la obra del comercio, por cambio de sus convicciones intelectuales o morales, previa indemnización de daños y perjuicios a los titulares de derechos de explotación.

  En este supuesto, el autor debe ser consciente de que si quiere ejercitar dicho derecho moral deberá resarcir al propietario del soporte físico o/y titular de derechos de explotación sobre la obra, en los daños y perjuicios que tal retirada de la obra del comercio le haya podido causar.

- Acceder al ejemplar único o raro de la obra, cuando se halle en poder de otro, a fin de ejercitar el derecho de divulgación o cualquier otro que le corresponda.

4.2. Derechos de autor de contenido patrimonial.

En cuanto a los derechos de explotación sobre la obra vendida nos remitimos a lo ya indicado en la Introducción de esta "Guía de la Contratación" bajo la rúbrica "Derechos de Autor", recomendando la introducción en los modelos de compraventa, del pacto Cuarto propuesto en el modelo ahora examinado.

Sin embargo, y atendiendo a que es muy habitual que cuando el comprador sea un museo, galerista o tercero, se interesen por la cesión de determinados derechos de explotación sobre la obra vendida, exponemos las cláusulas más habituales con las que nos podemos encontrar y que desde aquí se aconseja no suscribir o en todo caso negociar.

> ***"PACTO SOBRE CESIÓN DE DERECHOS E AUTOR:***
>
> ***1.- El AUTOR/A cede al COMPRADOR/A con carácter de exclusividad, los siguientes derechos de autor sobre la obra objeto de compraventa:***

a)- Derecho de comunicación pública de la obra en el espacio que habitualmente tenga destinado al efecto la COMPRADORA.

Se cede también, con la firma de este documento, el derecho a la transmisión de imágenes de la obra a través de diapositivas y películas.

El derecho de comunicación pública de la obra se podrá realizar, asimismo, por medio de la exhibición de la misma en la página web o medioteca de la COMPRADORA.

b)- Derecho de copia y reproducción de imágenes de la obra para destinarlas a fines documentales, publicitarios y educativos siempre que éstos estén relacionados directamente con actividades que realice la COMPRADORA.

c)- Derecho a distribuir, vender, transmitir o alquilar reproducciones de la obra por medio de postales, folletos, carteles, posters, diapositivas, fotografías y CD-ROMs. Cualquier otro uso requerirá el consentimiento escrito del AUTOR/A. En ningún caso, la negativa del AUTOR/A al modo en que la obra deba divulgarse podrá dar al COMPRADOR derecho indemnizatorio alguno, siendo tal negativa consecuencia inherente del irrenunciable derecho que posee el autor sobre la decisión acerca de la forma en que su obra debe ser divulgada y dada a conocer.

2. La cesión de derechos a que se refiere la presente claúsula, se realiza sin obligación de pago de cantidad alguna por parte de la COMPRADORA, estando incluida cualquier contraprestación por dicho concepto en el precio de la compraventa de la obra, incluso en el caso que el COMPRADOR perciba cantidades de terceros en ejercicio de derechos cedidos.

3. La cesión de los derechos a que se refiere la presente cláusula tendrá un ámbito mundial y permanecerá en vigor durante el plazo de vigencia de los derechos de autor sobre la obra.”

En relación con este clausulado queremos llamar la atención del creador para que conozca:

1º. Que –como ya se ha repetido en diversas ocasiones- el **AUTOR/A** no cede los derechos de explotación de la obra por el mero hecho de venderla.

Por ello, si quiere ceder algún tipo de derecho de contenido económico (derecho de reproducción, distribución, comunicación pública...) lo debe establecer expresamente en el contrato, previa negociación con el **COMPRADOR**.

2º. Que en el precio abonado por la compraventa de la obra no se incluyen los derechos patrimoniales sobre la misma.

Así, si el **AUTOR/A** cede algún derecho de contenido patrimonial debe negociar a cambio el pago de una contraprestación económica a cambio.

3º. Que la cesión de los derechos de explotación económica puede ser limitada tanto en el tiempo como en el espacio.

En el clausulado transcrito (que suele ser el propuesto por el **COMPRADOR** de la obra) se establece la cesión mundial y por todo el plazo de vigencia de los derechos de autor sobre la obra.

Tal redactado implica que los derechos objeto de contrato son cedidos por el **AUTOR/A** al **COMPRADOR** para todo el mundo y por un período de tiempo equivalente al de la vida del artista más ¡¡70 años¡¡ después de su fallecimiento.

Por ello, se recomienda limitar el espacio temporal y geográfico de la cesión de los derechos de autor de contenido patrimonial.

5.- ESPECIAL MENCION A LA COMPRAVENTA DE OBRAS DE ARTE ELECTRÓNICO

Al negociar un contrato de compraventa de arte electrónico se deberá tener en cuenta -además de los pactos transcritos en el modelo de compraventa propuestos y que les puedan ser de aplicación- las obligaciones que deba asumir el comprador, tales como:

a)- Conservación de la obra en perfecto estado.

Atendiendo a la especificidad de este tipo de obras será imprescindible contemplar en este tipo de contratos la obligación del comprador a proveer los medios técnicos y soportes electrónicos o digitales que sean necesarios para realizar la correcta exhición de la misma, debiendo adaptar periódicamente el software y el hardware en el caso de que la obra así lo requiera.

b)- Los derechos de autor en la compraventa de obra de "arte electrónico".

Tal y como se ha comentado en la Introducción de esta "Guía de contratación", las nuevas tecnologías han supuesto un auténtica revolución en las diferentes modalidades de explotación de los derechos patrimoniales de los autores sobre sus obras.

Por ello, llamamos la atención sobre las siguientes cuestiones a tener en cuenta a la hora de negociar un contrato:

1º.- Cuando este tipo de obras se presente en soporte físico digital "off line" (CDRom, MD, DVD...) se aconseja concretar:

- Cuál es, concretamente, el objeto del contrato ¿El original de la obra o la copia/s de la misma? ¿Se vende el original o una o varias copia/s de la obra?

- Si en la compraventa se cede el derecho de reproducción de la obra, deberá delimitarse sobre qué soporte/s "off line" se puede realizar la reproducción.

- Si se cede el derecho de distribución se concretará exactamente el sistema o forma de distribución (alquiler, exhibición en televisión, venta...)

2º.- Cuando la obra objeto de compraventa no se presente en soporte físico, sino para su incorporación a la red ("on line") se deberá ceder el derecho de comunicación pública.

3º.- Que, en todo caso, se deberá pactar si la autorización o cesión es o no con carácter de exclusividad, así como la duración y el espacio geográfico de la cesión.

4º.- La contraprestación que se percibe a cambio de la cesión de este tipo de derechos de contenido patrimonial.

Degraciadamente, es muy habitual que el comprador cuando adquiera la obra lo haga exigiendo al autor la cesión forzosa de los derechos de contenido económico que éste posee sobre la misma.

Es por todo ello, que salvo concreción de estos puntos, se propone la introducción de la siguiente cláusula de Derechos de Autor en los contratos de compraventa:

"Con la compraventa de la obra no se entienden cedido los derechos de autor sobre la misma.

A efectos de lo dispuesto en el artículo 56.2 de la Ley de Propiedad Intelectual, el AUTOR/A manifiesta que queda excluido expresamente de la presente compraventa la transmisión del derecho de exposición pública de la obra, siendo necesaria para exhibir la obra o comunicarla públicamente en cualquiera de las modalidades recogidas por la Ley de Propiedad Intelectual, la autorización expresa y por escrito del AUTOR."

O si se quiere conceder el derecho de comunicación pública se propone el siguiente clausulado:

"Con la compraventa de la obra no se entienden cedido los derechos de autor sobre la misma, salvo el que expresamente se cede en este documento y que es, únicamente, la comunicación pública de la misma en la página web o medioteca de la compradora.

Para cualquier otro tipo de exhibición, reproducción, comunicación púbilca o cesión de la obra, así como para realizar cualquier otra modalidad de explotación de la obra, la compradora recabará la autorización expresa y por escrito del AUTOR."

CONTRATO DE ENCARGO DE OBRA

En este contrato el **AUTOR/A** se obliga frente a la persona o entidad que le contrata (**COMITENTE**), a realizar una obra artística de unas concretas características, en un plazo determinado y a cambio de un precio cierto.

La particularidad de este tipo de contrato es que la persona que encarga la obra (**COMITENTE**) lo hace, expresamente, a ese **AUTOR/A** por que conoce sus características artísticas, le interesa su obra y teniendo en cuenta sus particularidades profesionales concretas, opta por encomendarle la realización de la obra.

Es decir, el **COMITENTE** persigue del **AUTOR/A** no sólo que desarrolle una determinada actividad (creativa) sino que la misma se destine a conseguir un resultado que será la realización de la obra.

Por ello, ante posibles discusiones sobre si el resultado de la creación artística es realmente el que se pactó y, teniendo en cuenta las apreciaciones subjetivas que pueden motivar que el **COMITENTE** no acepte la obra por no corresponder con lo que él quería, es aconsejable delimitar de la forma más clara posible cuáles son los parámetros que las partes han consensuado sobre el resultado de la obra, respetando, en todo caso, la libertad de creación del autor, sobre la que el **COMITENTE**, lógicamente, nada podrá decir.

Así, se recomienda:

1. Concretar el tipo de formato, dimensiones de la obra, calidades de los materiales utilizados, destino de la misma…

2. La previa realización de un proyecto en el que se concrete de la forma más aproximada posible el resultado de la obra (planos, bocetos…) y evitar así problemas de futuro.

   Es con ese objetivo con el que se propone introducir en este tipo de contrato la cláusula introducida como el Pacto Segundo del modelo que se adjunta.

El **COMITENTE** se verá obligado a recibir la obra -so pena de cometer un incumplimiento contractual con las consecuencias que eso suponga- salvo que la misma difiera en las calidades y objetivos pactados, debiendo ser respetada –en todo caso y como ya se ha dicho anteriormente- la libertad de creación del **AUTOR/A**.

Sin perjuicio de lo señalado anteriormente, podrá ocurrir que, a pesar de haberse pactado escrupulosamente el tipo de obra encargada y aceptado el presupuesto, el **COMITENTE** puede incumplir.

Para evitar, asimismo, problemas de valoración del daño causado al **AUTOR/A** por el eventual incumplimiento del **COMITENTE**, es aconsejable tratar sus consecuencias, teniendo en cuenta que las posibilidades habituales son:

1. En caso de desistimiento por parte del **COMITENTE** del encargo de obra, por no interesarle su adquisición, se pueden pactar muchísimas sanciones, entre las que destacamos a modo de ejemplo:

   a)- Pactar la indemnización al **AUTOR/A** de todos sus gastos y trabajo devengados hasta la fecha por razón del encargo, así como por las utilidades que pudiera obtener por la realización de tal obra.

   b)- Pactar una cantidad económica concreta que sustituyera la necesidad de evaluar los daños causados al **AUTOR/A**.

2. En caso de impago del precio pactado por parte del **COMITENTE** puede establecerse la obligación de pagar la totalidad del precio pactado más los intereses devengados desde la fecha en que debió abonar el importe acordado y no lo hizo.

3. En caso de incumplimiento por parte del **AUTOR/A** se puede acordar la devolución de los importes abonados salvo los recibidos por razón del proyecto de la obra aceptado en su día por el **COMITENTE**.

Asimismo, es aconsejable regular que la producción de la obra sea a cargo del **COMITENTE**, concretándose, antes de la firma del contrato, el presupuesto que se destinará a la ejecución de la obra, así como los gastos que se puedan devengar en la misma; todo ello, diferenciado, del precio u honorarios pactados a favor del artista.

MODELO DE CONTRATO DE ENCARGO DE OBRA

En ***(Lugar y fecha de la suscripción del contrato. Ver el punto 3.2 de la Introducción)***, a de de

REUNIDOS:

De una parte,

D./Dª. ***(Datos personales del autor)***, mayor de edad, con domicilio en , y provisto del N.I.F.

Y de otra parte,

D/Dª. ***(Datos personales de quien firme, bien en nombre propio, bien en nombre de la entidad que encarga la obra)***, mayor de edad, con domicilio en titular del N.I.F.

INTERVIENEN:

D/Dª en su propio nombre y representación y **D./Dª.** en calidad de ***(cargo o facultad con la que actúa el representante. Por ejemplo: Director-Gerente de un Museo, Consejero delegado de una entidad, apoderado de una persona física...)*** de la entidad ***(Datos de la entidad o persona representada que es quien, efectivamente, se obliga frente al autor/a)***, con NIF , y domicilio , inscrita en el Registro Mercantil de ***(Datos registrales de la entidad representada)***.

(***Ver el punto 3.1 de la Introducción***).

Ambas partes se reconocen mútuamente la capacidad legal y legitimación necesarias para obligarse en este contrato y

MANIFIESTAN:

I.- Que D. (***nombre del artista)*** (en adelante el **AUTOR/A**), crea y realiza obras de arte consistentes en (***descripción del tipo de obras realizada por el autor***. ***Ver punto 1 de los comentarios***).

II.- Que D. ***(nombre del COMITENTE)*** (en adelante el **COMITENTE**) es una entidad interesada por (***describir los fines que interesan al COMITENTE respecto de la obra que encarga. Por ejemplo. ... interesada por el fomento del arte contemporáneo así como por la creación de un fondo artístico de jóvenes pintores españoles. Ver punto 1 de los comentarios***).

III.- Que el **COMITENTE** conoce la producción artística del **AUTOR/A**, así como su calidad y características, estando interesado en encargar una obra al **AUTOR/A** que entrará a formar parte del fondo artístico del **COMITENTE**.

IV.- Que interesando a ambas partes llegar a un acuerdo, suscriben el presente **CONTRATO DE ENCARGO DE OBRA,** a tenor de los siguientes

PACTOS:

PRIMERO.- OBJETO DEL CONTRATO

El **COMITENTE** encarga al **AUTOR** quien acepta, la realización de una obra con las siguientes características:

(***Descripción de la obra a realizar*. *Ver punto 2 de los comentarios***).

SEGUNDO.- CONDICIÓN DE LA ACEPTACIÓN DEL CONTRATO A LA ACEPTACIÓN DEL PROYECTO.

La realización de la obra, pactada en el párrafo anterior, queda supeditada a la aprobación por parte del **COMITENTE** del proyecto que el **AUTOR/A** le presente, así como del presupuesto necesario para la producción de la misma.

(***Descripción del presupuesto, especificándose las partidas del mismo*. *Ver punto 3 de los comentarios***).

De no ser admitido, por cualquier motivo, por el **COMITENTE** el proyecto referido, éste deberá abonar al artista la cantidad de ***(Establecer un importe que se deberá abonar por el trabajo realizado hasta la fecha)*** Euros como pago del citado proyecto, resolviéndose el presente contrato, sin que las partes nada puedan reclamarse. ***(Ver punto 4 de los comentarios***).

TERCERO.- CONTRAPRESTACIONES ECONÓMICAS

El precio señalado para la realización de la obra es de ***(Fijar el precio*. *Ver punto 5 de los comentarios)*** Euros que deberá abonarse de la siguiente forma:

- 40% a la aprobacion del proyecto
- 40% al inicio de la obra y
- 20% restante en el momento de finalización del encargo.

Además de la cantidad pactada, irán a cuenta del **COMITENTE** los gastos de transporte, comida y alojamiento que se devenguen por razón de la ejecución de la obra, y que el **AUTOR/A** acredite documentalmente. De no poderse acreditar el importe del gasto, pero sí la realización del mismo se establecen los siguientes módulos:

Euros/Km.
Euros/por comida.
Euros/por día de alojamiento.

Todas las cantidades serán abonadas por medio de transferencia o ingreso bancario en la cuenta corriente titularidad del **AUTOR/A** de la que éste es titular en la entidad financiera (***nombre de la entidad financiera y su oficina***) con el número (***número de la cuenta corriente***).

CUARTO.- PLAZO DE ENTREGA

El **AUTOR** se compromete a finalizar la obra y a ponerla a disposición del **COMITENTE** en el plazo máximo de (***fijar los días/semanas/meses que se pactan para la realización del encargo)***a partir de la fecha de la firma del presente documento, es decir por todo el próximo día ***(establecer la fecha máxima en la que se debe entregar la obra ya finalizada)***.

En el supuesto de circunstancias especiales, ajenas al **AUTOR/A**, que hagan imposible la finalización de la obra antes del plazo previsto, como pudieran ser enfermedad, inclemencias del tiempo, la falta de materiales..., éste lo deberá comunicar con quince días de antelación al **COMITENTE** quien deberá consentir prorrogar el plazo de entrega hasta que las circunstancias especiales hayan desaparecido.

(***Ver punto 6 de los comentarios***).

QUINTO.- CAUSAS DE RESCISIÓN DEL CONTRATO

5.1.- Incumplimiento del AUTOR/A

Si vencido el plazo o la prórroga prevista en el pacto anterior, el **AUTOR/A** no ha realizado la obra, el **COMITENTE** podrá optar por rescindir el contrato y exigir la devolución de lo abonado, a excepción del primer pago realizado por el proyecto de la obra, o reclamar la finalización inmediata del encargo.

5.2.- Incumplimiento del COMITENTE

Si durante la vigencia del contrato, al **COMITENTE** no le interesase la finalización del encargo, éste deberá abonar el total de las prestaciones económicas acordadas en el pacto Tercero.

Cuando el encargo se haya acabado y el **AUTOR/A** haya puesto a disposición del **COMITENTE** la obra encargada y éste no ha abonado el precio pendiente de abono, podrá exigir además del pago del precio total, los intereses legales del dinero devengados desde la fecha en la que se puso a disposición del **COMITENTE** la citada obra y éste no procedió a abonarla.

(***Ver punto 7 de los comentarios***).

SEXTO.- PRODUCCIÓN DE LA OBRA

A partir de que el **AUTOR** lo requiera, el **COMITENTE** deberá proveer al **AUTOR** de cuanto material precise para el cumplimiento de lo pactado.

Las partes acuerdan que los proveedores y profesionales que deban intervenir en la producción de la obra serán de la confianza del **COMITENTE** y escogidos por éste.

(***Ver punto 8 de los comentarios***).

SÉPTIMO.- DERECHOS DE AUTOR

Con el encargo de la obra realizado en este documento no se entienden cedidos los derechos del autor sobre la misma.

A efectos de lo dispuesto en el artículo 56.2 de la Ley de Propiedad Intelectual, el **AUTOR/A** manifiesta que queda excluido expresamente de la presente compraventa la transmisión del derecho de exposición pública de la obra.

Para cualquier tipo de exhibición, reproducción, comunicación pública o cesión de la obra, así como para realizar cualquier otra modalidad de explotación de la misma, el **COMITENTE** recabará la autorización expresa y por escrito del **AUTOR/A** o de sus representantes.

El **COMITENTE** se compromete a respetar, escrupulosamente, los derechos del autor sobre su obra, reconociendo, en todo momento, su autoría, obligándose a informar, cuando así sea requerido por el **AUTOR/A**, sobre la situación en la que se encuentre la obra, su localización, así como en su caso, la comunicación de la venta de la obra a los efectos legalmente previstos.

(***Ver en la Introducción el punto "Derechos de autor" y los puntos 4 y 5 de los Comentarios al contrato de compraventa de obra preexistente, aplicables a este modelo de contrato de encargo de obra.***)

OCTAVO.- SUMISIÓN EXPRESA

Las partes con expresa renuncia de su fuero propio se someten, para cualquier cuestión litigiosa que pudiera derivar el presente contrato a los Juzgados y Tribunales de (***ciudad en la que resida el AUTOR/A***).

(***Ver en la Introducción el punto "Cláusula del Fuero"***)

Y para que así conste, en prueba de conformidad, las partes firman el presente contrato por duplicado ejemplar en la fecha y lugar "ut supra" indicado.

EL AUTOR/A — **EL COMITENTE**

D./Dª — **D./Dª**

COMENTARIOS AL MODELO DE CONTRATO DE ENCARGO DE OBRA

Los comentarios a realizar respecto del modelo de contrato de encargo de obra son los siguientes:

1.- PARTE EXPOSITIVA DEL CONTRATO

Una vez identificadas las partes contratantes, es conveniente señalar los motivos por los cuales las partes deciden contratar y obligarse.

En este punto, que en el modelo comentado aparecen bajo la palabra **“MANIFIESTAN”** y en números romanos, es aconsejable describir, como mínimo, lo siguiente:

a)- El tipo de obra que el **AUTOR/A** realiza (escultura, pintura, fotografía, performance...). La correcta descripción de la obra que se encarga evitará malas interpretaciones sobre el objeto del encargo, por cuanto se especificará a qué se ha obligado el **AUTOR/A** frente al **COMITENTE** o persona que le ha encargado la obra.

b)- En este punto se concretará el formato y tipo de la obra encargada (videocreación, escultura, obra de arte electrónico, cuadro, instalación...), así como cuál será el objetivo perseguido.

Es importante concretar el objetivo del encargo, pues tendrán connotaciones muy diferentes, según la obra –por ejemplo- se destine a fines publicitarios, culturales, o a formar parte del fondo artístico de un museo…

2.- OBJETO DEL CONTRATO

En esta cláusula, además de delimitarse, expresamente, cuál es el fin del contrato, deberá especificarse el tipo de obra que se encarga con su descripción técnica más concreta.

Para ello, se debe concretar las características de la obra, haciendo constar su tamaño, título, técnica utilizada, material o soporte empleado o de no existir soporte material alguno, la forma en que habrá de realizarse la obra, los sistemas técnicos que tengan que utilizarse, así como todos aquellos extremos que se consideren necesarios para su correcta identificación.

Es posible realizar esta descripción en un documento anexo que deberá, también ser firmado por las partes contratantes, y acompañado junto al contrato.

En este tipo de contratos es muy importante definir la obra, así como las calidades y destino de la misma, por cuanto servirán para comprobar si el **AUTOR/A** ha cumplido o no con el mismo.

Piénsese por ejemplo en el encargo de una escultura para ser colocada en la terraza de un piso. Es evidente que la ubicación de la escultura vinculará el encargo, debiéndose tener en cuenta unas concretas dimensiones que deberá tener la pieza. Si el **AUTOR/A** no se ciñe a las mismas y realiza una obra que debido a su peso y medidas no puede ser colocada en la terraza del **COMITENTE**, éste no estará obligado a cumplir con su obligación, por cuanto resultará evidente que el **AUTOR/A** no se ciñó a lo pactado.

Otra cosa sería que la escultura –cumpliendo los parámetros fijados por las partes respecto dimensiones, materiales, calidades- no gustara al **COMITENTE** por cuestiones puramente estéticas. En dicho supuesto deberán respetarse los criterios creativos del **AUTOR/A**.

Al objeto de evitar estos problemas, se aconseja supeditar la aceptación del encargo a la aceptación previa del proyecto de la obra y al que se hace referencia en el Pacto Segundo del contrato examinado.

Para vincular el anexo al contrato, además de acompañarse físicamente al documento contractual, se deberá hacer referencia a dichos anexos en las cláusulas contractuales pudiéndose utilizar frases tales como:

“El documento Anexo número 1 al contrato de fecha ....., suscrito entre ..... y ..... forma parte integrante del contrato al que hace referencia, no pudiendo entenderse éste sin aquél ni aquél sin éste”.

3.- ACEPTACIÓN DEL PROYECTO Y DE SU PRESUPUESTO

Tal y como se ha indicado al realizar el comentario general sobre qué es un encargo de obra, para evitar problemas sobre qué es lo que se ha encargado, se aconseja realizar un proyecto en el que se concrete de la forma más aproximada posible el resultado de la obra (planos, bocetos…) y evitar así problemas de futuro.

Así, supeditada la aceptación del encargo a la aceptación del proyecto de la obra y el presupuesto de su producción, se evitará que una vez finalizada la misma el **COMITENTE** se niegue a recibirla por entender que no se corresponde con unas ideas generales que se pactaron en su día. Es evidente, que si se ha realizado un proyecto y este se corresponde con el resultado logrado por el **AUTOR/A** se evitaran excusas del **COMITENTE** en la que justificar su impago o no recepción de la obra.

3.1.- Descripción del presupuesto.

El **AUTOR/A** deberá establecer en este pacto –además del compromiso de realizar un proyecto a cuya aceptación se vinculará la aceptación del encargo- el presupuesto de la producción de la obra, haciendo constar todas las partidas que sean necesarias para el buen fin del encargo. El presupuesto deberá ser detallado recogiendo las unidades y el precio de las mismas, al objeto de que el **COMITENTE** tenga de la manera más precisa posible, el coste necesario para realizar la obra encargada.

A efectos ilustrativos, de tratarse un encargo para realizar una instalación en un lugar público, el **AUTOR/A** recogerá en las partidas presupuestarias conceptos como el alquiler de un proyector, el alquiler de una pantalla, sus medidas, los servicios de la persona o personas que llevarán a cabo la proyección, los gastos de una estructura en la que se colocará encima una escultura, los costes de anclaje de dicha escultura, los impuestos o tasas que deban abonarse de realizarse la performance en un lugar público, el seguro de responsabilidad civil, los honorarios del **AUTOR/A**, sus dietas y/o la de sus colaboradores, estancia, viajes...

El citado presupuesto puede insertarse en el propio clausulado del contrato (en nuestro caso en el Pacto Segundo del modelo) o adjuntarse por medio de un documento anexo al contrato.

También puede escogerse una fórmula en la que tanto la descripción de la obra a realizar como el presupuesto, se incorporen conjuntamente en un solo documento anexo.

Al objeto de vincular el anexo al contrato, además de acompañarse físicamente al documento contractual, se deberá hacer referencia a dichos anexos en las cláusulas contractuales pudiéndose utilizar frases como las que se han transcrito en el punto anterior.

3.2.- La aceptación del presupuesto

Puede ocurrir, que el **AUTOR/A,** para preparar el encargo de la obra dedique horas y esfuerzos en la elaboración de bocetos, estudios, borradores, copias o reproducciones fotográficas, gastos en vídeos... y, posteriormente, al **COMITENTE** no le interese el tipo de obra proyectado y decida, finalmente, no realizar el encargo.

Por ello, y para poder recuperar, el **AUTOR/A** en parte, el esfuerzo y los gastos ocasionados en dicho proyecto, puede establecerse en el contrato la cláusula que hemos propuesto en el Pacto Segundo y que permitirá recuperar parte de los gastos devengados hasta la fecha.

4.- NO ACEPTACIÓN DEL PRESUPUESTO.

De no ser aceptado por el **MEDIADOR** el presupuesto confeccionado por el **AUTOR/A** será conveniente contemplar en el referido contrato, tal y como así se recoge en el Pacto Segundo del modelo de encargo de obra, que pueda el artista recuperar una determinada cantidad como consecuencia del trabajo realizado hasta la fecha.

Piénsese por ejemplo en el tiempo y dinero que haya podido gastar un **AUTOR/A** en el período de conceptualización de un proyecto y/o, los costes de preproducción y producción que se hayan podido devengar.

5.- CONTRAPRESTACIONES ECONÓMICAS

En todo contrato se establecerán cuáles son las contraprestaciones económicas a las que debe hacer frente una de las partes contratantes, así como el sistema de pago.

5.1.- Claridad en los conceptos que debe abonar el COMITENTE

Las cantidades a abonar por parte del **COMITENTE** deberán estar recogidas en el contrato de forma muy clara para evitar problemas de interpretación. Por ello, proponemos diferenciar las cantidades en los siguientes conceptos:

<u>Honorarios:</u> Que será el importe que abone, efectivamente, el **COMITENTE** por el trabajo realizado. Conviene hacer aquí recordar que el I.V.A. devengado no es el mismo en una prestación de servicios (exento) generado, por ejemplo, en una performance u obra efímera, que en la compra de una obra (7%) que sería el caso, por ejemplo, del encargo de una obra pictórica o escultórica.

<u>Presupuesto de la producción</u>: Se determinará por partidas los diferentes conceptos que deberá satisfacer el **COMITENTE** para poder realizar la obra encargada. (El precio del material a utilizar, los técnicos que intervendrán, su precio hora o de jornal, licencias a solicitar...)

<u>Dietas</u>: (estancia, viaje y alojamiento) que se devengarán por parte del **AUTOR/A** y de sus colaboradores para llevar a cabo la obra encargada.

La determinación concreta de todas estas partidas permitirá exigir, con facilidad, el cumplimiento y evitar que el **COMITENTE** se escude en que dentro del presupuesto –por ejemplo- estaban incluidos los honorarios del artista, o las dietas...

Piénsese que ante un impago del **COMITENTE** y agotados todos los mecanismos para reclamar la cantidad por vía amistosa, deberá acudirse al Juez, quien con la lectura del contrato y la interpretación que del mismo haga, establecerá a quién corresponde abonar lo que se reclama.

5.2. Forma y garantía de pago

Al objeto de garantizar el pago puede establecerse en el contrato sistemas de garantía que garanticen el cumplimiento del **COMITENTE** solicitando, por ejemplo, avales bancarios o letras aceptadas.

El medio o forma de pago puede ser mediante dinero efectivo, transferencia bancaria o cheques bancarios.

Es conveniente, al efecto de evitar futuros problemas por el impago de las cantidades pactadas, que de no producirse el pago del encargo de la obra por adelantado o al momento de la firma del contrato, en las cláusulas del mismo deberá contemplarse de forma muy clara cuál es la cantidad a abonar, así como la forma y sistema de pago.

Piénsese en el incumplimiento de las prestaciones económicas por parte del **COMITENTE** y que éstas deban ser exigidas judicialmente. Si no están expresadas de forma clara y contundente pueden existir problemas de interpretación que nos puedan perjudicar e impedir que nuestras pretensiones sean atendidas.

6.- PLAZO DE ENTREGA DE LA OBRA.

Esta es una cláusula específica a este tipo de contratos, por cuanto debe especificarse el plazo en el que el **AUTOR/A** debe finalizar y entregar la obra a él encargada.

Es conveniente, en este tipo de contratos, contemplar la posibilidad de que se produzcan determinadas circunstancias que impidan, por causas no imputables al **AUTOR/A** el cumplimiento del contrato en el plazo previsto, tales como enfermedad del autor, causas de fuerza mayor, inclemencias meteorológicas, incumplimientos de terceros intervenientes en la obra...

En este tipo de contratos puede insertarse en esta cláusula una obligación a cargo del **COMITENTE**, en virtud del cual se obligue a asumir los gastos de seguros y transporte que sean necesarios para retirar la obra del taller del **AUTOR/A** y entregarlo al **COMITENTE**.

Con dicho pacto se conseguirá que sea el tercero interesado en la obra del artista quien asuma el pago del seguro para cubrir la rotura, pérdida de la pieza o cualquier otro siniestro que se produzca una vez salga la obra del taller del artista.

También es conveniente recoger en el contrato que la obra se asegurará por el valor de venta de la obra, así como quién sea el beneficiario en caso de producirse, efectivamente, el siniestro asegurado.

Hay que tener muy claro, también, cuál es el tipo de seguro. Si es a todo riesgo o si sólo cubren determinados daños o pérdidas en el transporte.

Es aconsejable que el seguro cubra cualquier contingencia que se produzca desde que la obra sale del taller . Por ello, es interesante que el transporte no corra a cargo del artista.

7.- INCUMPLIMIENTOS CONTRACTUALES.

En los contratos deben establecerse los términos de los incumplimientos contractuales. Si nos adelantamos a posibles controversias que puedan surgir entre las partes y acordamos las soluciones a adoptar, (por ejemplo el pago de una concreta cantidad de dinero en concepto de cláusula penal), evitaremos que ante un Juez debamos, por ejemplo, acreditar los daños que se han causado por tal incumplimiento.

En el caso del contrato del encargo de obra, hemos de contemplar situaciones como ¿Qué pasa si a mitad del contrato la persona que ha encargado la obra opta por decir que no le convence? ¿O no paga en plazo? ¿O el artista no cumple en plazo?

Este punto deberá adecuarse a cada caso en concreto. De todas formas pueden establecerse reglas generales como:

En caso de incumplimiento por parte del **COMITENTE** el artista pueda exigir además del cumplimiento del contrato debiendo abonarle el precio pactado, los intereses que se hayan devengado por el retraso del pago. Por el contrario, de ser el incumplimiento responsabilidad del **AUTOR/A**, el **COMITENTE** podrá optar por resolver el contrato y solicitar la devolución de las cantidades entregadas, excepción hecha de las satisfechas por el proyecto de la obra, o podrá exigir al **AUTOR/A** el cumplimiento del contrato y la entrega de la obra encomendada.

Es conveniente, pues, prever estas situaciones de posible incumplimiento, y ponerlas de manifiesto en la negociación, buscando soluciones o planteando propuestas razonables

8.- OBLIGACIONES DEL COMITENTE

Además de asumir las obligaciones que se han indicado en el modelo estudiado, puede negociarse que el **COMITENTE** asuma otro tipo de obligaciones.

Piénsese por ejemplo que el encargo de la obra a realizar consiste en la realización de una instalación en una plaza pública en la que se necesita, por ejemplo, cortar la circulación, colocar unos proyectores, un equipo de vídeo… Podría incluirse el siguiente clausulado:

"OBLIGACIONES DEL MEDIADOR

El COMITENTE se compromete y obliga a:

a)- Facilitar los medios técnicos y humanos necesarios para proceder a la ejecución de la instalación, respetando en todo momento las características técnicas de los materiales a emplear reseñados en el presupuesto que se acompaña como Anexo a este contrato.

b)- Obtener todos los permisos municipales, gubernativos y de cualquier otro tipo necesarios para realizar la instalación en un lugar público.

c)- Reconocer en todo momento al artista como AUTOR/A de la instalación, a no manipular, ni modificar la misma sin el consentimiento expreso y previo del AUTOR/A, así como a facilitarle en todo momento el ejercicio de las facultades que configuran su derecho moral sobre la obra.

d)- A respetar los criterios del AUTOR/A en el momento de preparar y realizar la instalación.

e)- A editar y publicar a su cargo, antes del próximo día de de , el catálogo que ilustre la instalación realizada.

f)- A entregar al AUTOR/A, gratuitamente, y antes del día de de , la cantidad de ejemplares del catálogo que ilustre la instalación realizada.

g)- Abonar el total importe de la producción de la obra, así como los honorarios pactados a favor del AUTOR/A en el plazo establecido.

h)- Satisfacer los gastos de desplazamiento y dietas que el AUTOR/A genere en la realización de la instalación.

(Si Para divulgar la obra se necesita determinado soporte informático se puede pactar como obligación del MEDIADOR que:

i)- Actualizar de forma permanente los sistemas de hardware y de software necesarios par la divulgación de la obra en perfectas condiciones).

CONTRATO CON GALERISTA POR EXPOSICIÓN PUNTUAL

Este contrato es una variación del contrato suscrito entre **ARTISTA-GALERIASTA**, ya comentado, consistente en que el **ARTISTA** acuerda con una **GALERÍA** la cesión de determinada obra ya preexistente para formar parte en una exposición que organizará el **GALERISTA**, concediéndole –asimismo- la posibilidad de vender la obra y no pactándose, ningún tipo de representación en exclusiva.

En este tipo de contrato, al igual que en el **CONTRATO DE REPRESENTACIÓN CON UNA GALERÍA** pueden recogerse cláusulas muy diversas y heterogéneas en función del tipo de relación contractual **ARTISTA-GALERISTA**, que se quiera establecer. Sin embargo, los puntos más importantes a tener en cuenta en este contrato son la descripción de las obras que se ceden para su exhibición, el precio de las mismas en el caso de que el **GALERISTA** proceda a su venta, la comisión que se lleva por ello, así como la cesión de los derechos de autor que, expresamente, se ceden.

MODELO DE CONTRATO CON GALERISTA POR EXPOSICIÓN PUNTUAL

En ***(Lugar y fecha de la suscripción del contrato. Ver el punto 3.2 de la Introducción)***, a de de

REUNIDOS:

De una parte,

D./Dª. ***(Datos personales del autor)***, mayor de edad, con domicilio en , y provisto del N.I.F.

Y de otra parte,

D/Dª. ***(Datos personales de quien firme, bien en nombre propio, bien en nombre de la galería o representante)***, mayor de edad, con domicilio en titular del N.I.F.

INTERVIENEN:

D/Dª en su propio nombre y representación y **D./Dª.** en calidad de ***(cargo o facultad con la que actúa el representante. Por ejemplo: Director-Gerente, Administrador de la galería)*** de la entidad ***(Datos de la entidad mercantil de ser esa la figura jurídica de la galería que es quien, efectivamente, se obliga frente al autor/a)***, con NIF , y domicilio , inscrita en el Registro Mercantil de ***(Datos registrales de la galería o entidad representada)***. (***Ver el punto 3.1 de la Introducción***).

Ambas partes se reconocen mútuamente la capacidad legal y legitimación necesarias para obligarse en este contrato y

MANIFIESTAN:

I.- Que **D./Dª.** (***nombre del artista***) (en adelante el **AUTOR/A**) crea y realiza obras de (***describir los campos del arte y soportes en los que trabaja el artista***), la calidad y las características de las cuales son bien conocidas por **D./Dª** (***nombre de la galería***) (en adelante la **GALERÍA**).

(***Ver punto 1 de los comentarios***)

II.- Que la **GALERÍA** está interesada en proceder a la exhibición y venta de la obra que se dirá durante el plazo de (***establecer el período de duración del contrato que, normalmente, coincidirá con el tiempo de la exposición)***, a la que el **AUTOR/A** presta su autorización de conformidad con lo establecido en este documento.

III.- Y que, conformes las dos partes, han convenido este contrato en virtud de los siguientes

PACTOS:

PRIMERO.- OBJETO DEL CONTRATO

El **AUTOR/A** entrega en este acto a la **GALERÍA**, que las recibe, las piezas que se dirán, comprometiéndose ésta a cuidarlas con la debida diligencia, manteniéndolas en perfecto estado de conservación y lugar adecuado para su exhibición.

(Descripción de las piezas y los precios pactados. Ver punto 2 de los Comentarios)

Las referidas piezas las recibe la **GALERÍA** para ser exhibidas públicamente en la exposición que se celebrará en el espacio que ésta tiene destinado al efecto, sito en ***(dirección del lugar en el que las obras serán exhibidas)*** durante los días ***(fijar las fechas de la exposición)***.

El **AUTOR/A** autoriza, expresamente, a la **GALERÍA** para que ésta pueda vender las obras objeto de exhibición según el precio estipulado en la relación anterior.

SEGUNDO.- DURACIÓN DEL CONTRATO

La duración del presente contrato será desde la fecha del mismo hasta el próximo día ***(fijar el día)***, fecha en la que la **GALERÍA** deberá entregar en el lugar que el **AUTOR/A** indique las piezas que no hayan sido vendidas.

En ningún caso podrá entenderse prorrogado el contrato, salvo autorización expresa y por escrito del **AUTOR/A**.

Llegado el día pactado para la devolución de las obras, sin que la **GALERÍA** las haya devuelto al **AUTOR/A**, éste podrá optar entre exigir a la **GALERÍA** su devolución inmediata o el pago de las obras no devueltas al precio acordado en el Pacto Primero de este contrato.

TERCERO.- CONTRAPRESTACIONES ECONÓMICAS

El **AUTOR/A** y la **GALERÍA** han fijado de común acuerdo el precio mínimo por el cual la **GALERÍA** ha de ofertar cada una de las obras, excluido el I.V.A.

Los precios de las piezas pactados son inamovibles, salvo autorización expresa y por escrito de la **AUTOR/A**.

Sin perjuicio de lo señalado en el párrafo anterior, el **AUTOR/A** autoriza a la **GALERÍA** a ofrecer un descuento de hasta un .... % sobre los precios mínimos, en las ventas que puedan hacerse a museos o a otras galerías.

Una vez la **GALERÍA** ha realizado y cobrado la venta, podrá quedarse en concepto de comisión, un ....% sobre el precio de venta, (sin incluir el IVA) y seguidamente, en el plazo de ...... días abonará al **AUTOR** el ....% restante

(***Ver punto 3 de los comentarios***)

CUARTO.- OBLIGACIONES DE LA GALERÍA

La **GALERÍA** se compromete y obliga a:

a.- Recoger la obra entregada en este mismo acto y conservarla en perfecto estado de conservación.

b.- Abonar los gastos de embalaje, traslado, transporte y montaje de la obra, así como los de desmontaje de la obra y su posterior embalaje y transporte al lugar en el que artista haya designado para proceder a su devolución.

c.- Realizar las gestiones más idóneas para conseguir como más ventas mejor, y obtener la cotización más alta de la obra. Los gastos de todo tipo que comporte la actividad de la **GALERÍA** irán a su cargo, sin que en ningún caso pueda repercutirlos al **AUTOR/A**.

d.- Realizar la venta de las obras.

e.- Hacerse responsable de cualquier tipo de desperfecto, sustracción o desaparición que pueda sufrir la obra, incluso por caso de fuerza mayor, y asimismo en el caso que no hubiera culpa ni negligencia por su parte. Para ello, deberá abonar una prima anual de seguro que cubra tales contingencias por el valor de las obras pactadas con el **AUTOR/A**, designando a este como beneficiario.

f.- Proporcionar en todo momento al **AUTOR/A** información sobre las gestiones para la venta y promoción de las obras. El/La **AUTOR/A** se reserva el derecho a exigir de la **GALERÍA**, que estas gestiones se planteen y enfoquen con su colaboración y consentimiento previo.

g.- Proporcionar en todo momento al **AUTOR/A** información sobre la localización de las obras y sobre las transacciones que se hayan realizado o se tenga intención de realizar.

h.- Liquidar en el plazo de   días desde la venta de la obra las comisiones al **AUTOR/A**, así como el I.V.A que por las mismas se devengue.

i.- Utilizar los proveedores habituales del **AUTOR/A** en todo aquello que afecte físicamente, directamente, a la obra (enmarcado, iluminación, montaje...) para su exposición.

(***Ver punto 4 de los comentarios***)

QUINTO.- OBLIGACIONES DEL AUTOR/A

El **AUTOR/A** se compromete y obliga a:

a.- Proporcionar a la **GALERÍA** la información que necesite sobre la obra realizada.

b.- Colaborar en los actos que la **GALERÍA** realice para promocionar su obra.

c.- Intervenir en el asesoramiento para proceder al montaje y desmontaje de la exposición.

SEXTO.- DERECHOS DE AUTOR

El **AUTOR/A** no cede ningún derecho de autor sobre la obra objeto del presente contrato, salvo los que expresamente se transmiten en este documento que son la exhibición física de la obra en el espacio de arte señalado en el Pacto Primero de este documento y la venta de la misma en las condiciones pactadas en este contrato.

Para cualquier otro tipo de exhibición, reproducción, comunicación pública o cesión de la obra, así como para realizar cualquier otra modalidad de explotación de la misma, la **GALERÍA** deberá recabar la autorización expresa y por escrito del **AUTOR/A** o de sus representantes.

La **GALERÍA** se compromete a respetar, escrupulosamente, los derechos de autor sobre la obra objeto de este contrato, reconociendo, en todo momento, su autoría, obligándose a informar, cuando así sea requerido por el **AUTOR/A** sobre la situación en la que se encuentre la obra, su localización, así como en su caso, la comunicación de la venta de la obra a los efectos legalmente previstos.

(***Ver en la Introducción el punto "Derechos de autor"***)

SÉPTIMO.- SUMISIÓN EXPRESA

En caso de producirse dudas o discrepancias en la interpretación o ejecución del contrato, las partes, con renuncia a cualquier otro fuero, se someten expresamente a los Juzgados y Tribunales de (***la localidad donde reside el autor***).

(***Ver en la Introducción el punto "Cláusula del Fuero"***)

Y para que conste, en prueba de conformidad, firman este contrato por duplicado, pero solo a un efecto, en el lugar y fecha indicados en el encabezamiento.

El **AUTOR/A** La **GALERÍA**

COMENTARIOS AL CONTRATO CON GALERISTA POR EXPOSICIÓN PUNTUAL

Las cláusulas contractuales habituales a tener en cuenta en este tipo de contratos son:

1.- PARTE EXPOSITIVA DEL CONTRATO

Una vez identificadas las partes contratantes, es conveniente señalar los motivos por los cuales las partes deciden contratar y obligarse.

En este punto, que en el modelo comentado aparece bajo la palabra **“MANIFIESTAN”** y en números romanos, es aconsejable describir, como mínimo, lo siguiente:

a)- El nombre del **AUTOR/A** así como describir los campos del arte y soportes con los que trabaja: videocreación, escultura, pintura, fotografía, performance...

b)- El nombre del galerista (ya sea persona física o jurídica) que se encargará de realizar la exposición y gestionará, eventualmente, las ventas que se produzcan a raíz de la misma.

2.- OBJETO DEL CONTRATO.

En esta cláusula se delimita, expresamente, cuál es el fin del contrato, debiéndose especificar el tipo de obras cedidas con su exacta descripción y el precio de las mismas excluido el I.V.A., así como la duración de la exposición y la dirección en que se realiza la exhibición pública de la obra.

3.- CONTRAPRESTACIONES ECONÓMICAS

En este pacto deben contemplarse las comisiones a las que tiene derecho el **GALERISTA**, por lo que hemos creído oportuno recoger los criterios del código de Relaciones Artistas-Galeristas (en adelante CRAG).

Este Código, propuesto por la Unión de Asociaciones de Artistas Visuales a la Asociación de Galeristas, es un documento que en estos momentos están negociando los creadores visuales con los galeristas al objeto de conservar un marco regulador de sus relaciones con carácter orientador para los miembros de ambas asociaciones.

a)- Respecto de las comisiones a pactar con los GALERISTAS.

En el supuesto de comisiones por venta, CRAG establece unas comisiones en caso de desacuerdo que se modulan en función de la aportación de cada parte, en su implicación y aportación (por ejemplo: la galería contribuirá a la financiación de la producción del artista, cuál será la labor de marketing y promoción que asumirá, así como la proyección, ámbito estatal o internacional de la exposición, la producción de la obra...)

Las comisiones propuestas en el CRAC son las siguientes:

50% sobre el precio de venta en el caso que la galería asuma la representación del artista en exclusiva pero no la producción de la obra, desarrollando y financiando las siguientes funciones:

coproducción de la obra (50%)
producción de exposiciones
promoción del artista
participación en ferias.

40% sobre el precio de venta en el caso que la galería asuma la representación en exclusiva pero no la producción de la obra y desarrolle y financie – asimismo- las siguientes funciones:

producción de exposiciones
promoción del artista
participación en ferias
exclusividad en el estado español

30% sobre el precio de venta en el caso de que la galería asuma la organización de una exposición o cualquier otra forma de exhibición de la obra.

También se deberán establecer los sistemas de venta (Compra el galerista al artista o vende el artista directamente al cliente y percibe el galerista una comisión).

b)- Respecto de la posibilidad de pactar descuentos en las obras del artista

Se deberá pactar la política de descuentos de la galería. De tal forma que si la galería tiene intención de realizar descuentos a potenciales compradores de obra (museos, instituciones, clientes o coleccionistas), el descuento deberá fijarse de mutuo acuerdo con el artista y con su consentimiento por escrito.

De no ser así se pactará que la rebaja realizada irá a cargo de la comisión acordada para el galerista.

4.- OBLIGACIONES DEL GALERISTA.

Respecto de las obligaciones del **GALERISTA** es conveniente realizar los siguientes comentarios de los conceptos más conflictivos en la relación artista-galerista.

a)- Respecto de los SEGUROS Y TRANSPORTES

Es fundamental que la obra, cuando sale del taller del artista esté asegurada y que sea el **GALERISTA** quien asuma la responsabilidad de la pérdida, rotura, sustracción ....

Para ello, debe pactarse en el contrato que será el **GALERISTA** interesado en la obra del artista quien asuma el pago del seguro para cubrir la rotura, pérdida de la pieza o cualquier otro siniestro que se produzca una vez salga la pieza del taller del artista.

También es conveniente recoger en el contrato que la pieza se asegurará por el valor de venta de la obra y que el beneficiario será en todo caso el artista y no el galerista.

Hay que tener muy claro, también, cuál es el tipo de seguro si es a todo riesgo o si sólo cubren determinados daños o pérdidas en el transporte.

Asimismo, debe pactarse que el transporte transporte corra a cargo del **GALERISTA.**

b)- Respecto de los GASTOS QUE PUEDEN DEVENGARSE EN LAS EXPOSICIONES.

Es fundamental regular quien deberá asumir los gastos que se vayan devengando en la relación contractual. Por ejemplo:

En el contrato con la sala de arte y según la propuesta del CRAG –artículo 17- los siguientes gastos deberán ir a cargo del galerista:

- Catálogos: Deberá pactarse con el galerista su contenido. Si la galería mantiene un diseño o estilo propio el artista (según el CRAG) deberá respetarlo.

  Los costes de diseño, maquetación, fotocomposición e impresión que irán a cargo del galerista, pueden pactarse que las partes –

  galerista/artista- tengan la posibilidad de negociar la financiación del catálogo con terceros.

  Es conveniente pactar en el contrato el número de ejemplares de los que podrá disponer el artista.

- Gastos de promoción o publicidad: Inserción de anuncios en los medios de comunicación, medios especializados, notas y comunicados de prensa, convocatoria a periodistas.

- Fotografías: Tanto de las obras como de la exposición, teniendo el artista el derecho a copias y duplicados.

- Invitaciones: El diseño y el contenido será pactado por ambas partes, si bien el artista respetará el diseño o estilo determinado de la **GALERÍA**.

- Mailing: En este punto suele establecerse en el contrato el deber del artista de proporcionar al galerista la lista de sus clientes o personas que desea invitar, así como la autorización para que las direcciones puedan pasar a formar parte de la base de datos de la galería, siempre, lógicamente, cumpliendo escrupulosamente, la Ley de Protección de Datos.

Es importante para el **ARTISTA** conservar el nombre del cliente, su dirección, los datos de la compra, donde fue vendida la pieza, el precio pagado. Podrá seguir manteniendo informado a ese cliente del desarrollo de su obra y poder crear una buena relación con él.

- Marcos u otros dispositivos y montaje. Los gastos de enmarcado de la obra, así como los originados por otro dispositivo de exposición (peanas, vitrinas, cajas de luz, iluminación, proyectores ...) y en general todos los gastos de montaje que se originen con motivo de una exposición o de cualquier otra forma de exhibición de la obra del artista, irán a cargo del galerista.

  No podemos dejar en el aire todos estos flecos tanto en cuanto a lo que se refiere al seguimiento que pueda realizar el artista, como a la cuestión económica.

  En todo caso es recomendable que se trabaje siempre con los proveedores del artista, por lo que será aconsejable recoger esta condición en el contrato.

c)- Respecto de los DEBERES DE INFORMACIÓN DEL GALERISTA.

Es conveniente que en el contrato se establezca de qué forma se va a exponer la obra, los medios técnicos y humanos de los que dispone para tal difusión. Asimismo, debe contemplarse en el contrato el deber del galerista de mantener informado al artista en:

- Las reservas de obras, ventas acordadas y ventas producidas y liquidadas.

- Identidad del cliente.

- Los aspectos relacionados con la promoción y o publicidad de la obra (comunicados de prensa, medios de promoción, curriculum...).

- Los aspectos relacionados con el montaje de una exposición o de cualquier forma de exhibición de la obra del artista (enmarcado, vitrinas, cajas de luz...)

- Registros contables relacionados con la representación asumida por el galerista.

- Seguros contratados respecto de la obra en depósito y alcance de las coberturas.

- Cualquier incidencia que pueda afectar al artista, su imagen o la obra objeto del contrato.

CONTRATO DE REPRESENTACIÓN CON UNA GALERÍA

Por medio de este contrato, el **ARTISTA** acuerda con una persona física o una persona jurídica (en la mayoría de ocasiones una **GALERÍA**) la gestión y representación de sus intereses profesionales en un medio geográfico determinado con una concreta limitación temporal.

En este tipo de contrato pueden recogerse cláusulas muy diversas y heterogéneas en función del tipo de relación contractual **ARTISTA-GALERISTA**, que se quiera establecer.

Como regla general deben tenerse en cuenta las siguientes cuestiones:

- Las obras sobre las que versa el contrato de representación.
- El ámbito geográfico de la representación.
- La duración del contrato de representación.
- El carácter de exclusividad o no de la representación.
- La posibilidad de que la representación se extienda a obras realizadas por el **AUTOR/A** con anterioridad a la suscripción del contrato.
- El reconocimiento del derecho de adquisición preferente de las obras depositadas en la galería por parte del representante.
- Las obligaciones asumidas por las partes.
- Los derechos de autor cedidos.

En este tipo de contratos es necesario diferenciar el régimen jurídico que regula el contrato de representación (en virtud del cual el **GALERISTA** se obliga a gestionar determinados intereses artísticos del **AUTOR**, siguiendo las instrucciones de éste) con los derechos de autor que sobre las obras objeto de representación se puedan ceder.

Este es un extremo que debe tenerse muy claro por cuanto es habitual confundirlo y equiparar derecho de representación con la cesión de derechos de autor.

Piénsese por ejemplo en un contrato de representación que se pacte por diez años (duración que no se recomienda) en el que se cede, además, el derecho de autor de reproducción de las obras en un determinado soporte, así como el derecho de distribución sobre la obra actual y futura.

Según el Código Civil no habrá ningún inconveniente por admitir un contrato de representación (o mandato) de tal duración. Sin embargo, desde la Ley de Propiedad Intelectual es nula toda cesión de derechos de autor sober el conjunto de la obra futura.

Es decir, aun cuando el **AUTOR/A** haya realizado algún tipo de renuncia a ejercitar determinados derechos de autor sobre obra futura, la misma se considerará como inválida por cuanto la Ley de Propiedad Intelectual considera tales derechos de autor irrenunciables.

Es por ello, por lo que insistimos en la necesidad de delimitar muy bien las facetas de representación de la cesión de derechos de autor.

Por último indicar que este tipo de contrato –con las salvedades realizadas anteriormente- está pensando en relaciones duraderas y no para una específica exposición, en cuyo caso deberemos estudiar el contrato expuesto en esta guía como “Modelo de contrato con galerista por exposición puntual”.

MODELO DE CONTRATO DE REPRESENTACIÓN

En *(Lugar y fecha de la suscripción del contrato**. Ver el punto 3.2. de la Introducción**)*,en a de de

REUNIDOS:

<u>De una parte</u>,

D./Dª. *(Datos personales del autor)*, mayor de edad, con domicilio en , y provisto del N.I.F.

<u>Y de otra parte</u>,

D/Dª. *(Datos personales de quien firme, bien en nombre propio, bien en nombre de la galería o representante)*, mayor de edad, con domicilio en titular del N.I.F.

INTERVIENEN:

D/Dª en su propio nombre y representación y **D./Dª.** en calidad de ***(cargo o facultad con la que actúa el representante. Por ejemplo: Director-Gerente, Administrador de la galería)* de la entidad *(Datos de la entidad mercantil de ser esa la figura jurídica de la galería que es quien, efectivamente, se obliga frente al autor/a)***, con NIF , y domicilio , inscrita en el Registro Mercantil de *(Datos registrales de la galería o entidad representada)*. (***Ver l punto 3.1 de la Introducción***).

Ambas partes se reconocen mútuamente la capacidad legal y legitimación necesarias para obligarse en este contrato y

MANIFIESTAN:

I.- Que **D./Dª.** (***nombre del artista***) (en adelante el **AUTOR/A**) crea y realiza obras de (***describir los campos del arte y soportes en los que trabaja el artista***), la calidad y las características de las cuales son bien conocidas por **D./Dª** (***nombre del representante o galería***) (en adelante la **GALERÍA**).

(***Ver punto 1 de los comentarios***)

II.- Que la **GALERÍA** está interesada en actuar como representante del **AUTOR/A** para la venta de su producción, en la zona geográfica de (***establecer el ámbito geográfico)*** durante el plazo de (***establecer el período de duración de la representación)*** y en las condiciones que se establezcan en este contrato.

III.- Y que, conformes las dos partes, han convenido este contrato en virtud de los siguientes

PACTOS:

PRIMERO.- OBJETO DEL CONTRATO

El **AUTOR/A** nombra a la **GALERÍA**, que acepta el nombramiento, representante exclusivo para la gestión de venta de su producción artística, en las condiciones que se establecen en este contrato y para la zona geográfica de (***establecer el espacio geográfico al que se circunscribe la representación).***

(***Ver punto 2 de los comentarios***)

SEGUNDO.- DURACIÓN DEL CONTRATO

La duración del contrato de representación será de ...... (***años o meses***). En ningún caso podrá entenderse prorrogado el contrato, salvo autorización expresa y por escrito del **AUTOR/A**.

Finalizado este plazo, la **GALERÍA** devolverá al **AUTOR/A**, en el plazo máximo de un mes, todas las obras que estén en su poder y que no hayan sido vendidas a terceros.

Una vez transcurrido el plazo de un mes sin que la **GALERÍA** haya entregado las obras, el **AUTOR/A** podrá optar entre exigir a la **GALERÍA** su devolución o el pago de las obras al precio acordado.

(***Ver punto 3 de los comentarios***)

TERCERO.- PRODUCCIÓN ARTÍSTICA

La producción artística del **AUTOR/A** a que se refiere el contrato, comprende cada una de las obras realizadas hasta la fecha y que aún no han sido vendidas, y las que realice mientras dure el contrato, sea cual sea el soporte utilizado y sin ninguna limitación.

El **AUTOR/A** se compromete a realizar un mínimo de .... obras durante el plazo establecido en el pacto segundo. (***Ver punto 4 de los comentarios***).

CUARTO.- CONTRAPRESTACIONES ECONÓMICAS

El **AUTOR/A** y la **GALERÍA** fijarán de común acuerdo el precio mínimo por el cual la **GALERÍA** ha de ofertar cada una de las obras, excluido el I.V.A.

El **AUTOR/A** autoriza a la **GALERÍA** a ofrecer un descuento de hasta un .... % sobre los precios mínimos, en las ventas que puedan hacerse a museos o a otras galerías.

Una vez la **GALERÍA** ha realizado y cobrado la venta, podrá quedarse en concepto de comisión, un ....% sobre el precio de venta, (sin incluir el IVA) y seguidamente, en el plazo de ...... días abonará al **AUTOR** el ....% restante

A petición del **AUTOR**, la **GALERÍA** le abonará, por adelantado, y a cuenta de su participación en futuras ventas, hasta un máximo de .....euros mensuales. La **GALERÍA** podrá negarse a realizar estos pagos en el caso que transcurran .... meses sin que el/la **AUTOR** haya creado o realizado ninguna obra, o .... meses sin haber conseguido vender ninguna obra.

(***Ver punto 5 de los comentarios***)

QUINTO.- OBLIGACIONES DE LA GALERÍA

La **GALERÍA** se compromete y obliga a:

a.- Recoger la obra, una vez el **AUTOR/A** la haya terminado y así se lo haya comunicado en el plazo máximo de .....días.

Pasado el plazo sin que la **GALERÍA** haya retirado la obra, el **AUTOR/A** podrá optar entre exigirle que pase a recogerla, excluir esa obra del contrato, o rescindirlo unilateralmente por incumplimiento.

b.- Abonar los gastos de embalaje, traslado, transporte y montaje de la obra, desde que esta salga del taller del **AUTOR/A.**

c.- Realizar las gestiones más idóneas para conseguir como más ventas mejor, y obtener la cotización más alta de la obra. Los gastos de todo tipo que comporte la actividad de la **GALERÍA** irán a su cargo, sin que en ningún caso pueda repercutirlos al **AUTOR/A**.

d.- Promocionar, llevar a término y costear un mínimo de ...... exposiciones individuales del **AUTOR/A** durante la vigencia del contrato.

e.- Realizar la venta de las obras.

f.- Conseguir un mínimo de .... ventas (***en número de obras o de su valor***) durante el primer año de duración del contrato, ... ventas en el segundo, ... el tercero (***etc.***) y a garantizar, por tanto, unos ingresos mínimos de ventas establecido por el año de que se trate de euros.

g.- Conservar las obras del **AUTOR/A** en perfecto estado, haciéndose responsable de cualquier tipo de desperfecto, sustracción o desaparición, incluido en los casos de fuerza mayor, y asimismo en el caso que no hubiera culpa ni negligencia por su parte. Para ello, deberá abonar una prima anual de seguro que cubra tales contingencias por el valor de las obras pactadas con el **AUTOR/A**, designando a éste como beneficiario.

h.- Proporcionar en todo momento al **AUTOR/A** información sobre las gestiones para la venta y promoción de las obras. El/La **AUTOR/A** se reserva el derecho a exigir de la **GALERÍA**, que estas gestiones se planteen y enfoquen con su colaboración y consentimiento previo.

i.- Proporcionar en todo momento al **AUTOR/A** información sobre la localización de las obras y sobre las transacciones que se hayan realizado o se tenga intención de realizar.

j.- Liquidar en el plazo de días desde la venta de la obra las comisiones al **AUTOR/A**, así como el I.V.A que por las mismas se devengue.

k. Utilizar los proveedores habituales del **AUTOR/A** en todo aquello que afecte físicamente, directamente, a la obra (enmarcado, iluminación, montaje...).

(***Ver punto 6 de los comentarios***)

SEXTO.- OBLIGACIONES DEL AUTOR/A

El **AUTOR/A** se compromete y obliga a:

a.- Realizar la producción artística acordada en el pacto Tercero.

b.- Proporcionar a la **GALERÍA** la información necesaria sobre las obras que está realizando.

(***Ver punto 7 de los comentarios***)

c.- Colaborar en los actos que la **GALERÍA** realice para promocionar su obra.

SÉPTIMO.- DERECHOS DE AUTOR

Con la firma de este documento no se entienden cedidos los derechos del **AUTOR/A** sobre su obra, salvo los que expresamente en este contrato se autorizan.

El **AUTOR/A** autoriza al **GALERISTA,** durante la vigencia de este contrato, la reproducción de su obra a los únicos efectos de que pueda ser incluida en el catálogo que ilustre las exposiciones en las que intervenga el **AUTOR/A**. La reproducción quedará limitada a un número de copias.

El **AUTOR/A** autoriza al **GALERISTA,** durante la vigencia del contrato el derecho de comunicación al público de su obra, en el espacio que éste tenga reservado habitualmente para la exhibición de las obras.

(***Ver en la Introducción el punto de los "Derechos de Autor"***)

OCTAVO.- SUMISIÓN EXPRESA

En caso de producirse dudas o discrepancias en la interpretación o ejecución del contrato, las partes, con renuncia a cualquier otro fuero, se someten expresamente a los Juzgados y Tribunales de (***la localidad donde reside el autor***).

(***Ver en la Introducción el punto "Cláusula del Fuero"***)

Y para que conste, en prueba de conformidad, firman este contrato por duplicado, pero solo a un efecto, en el lugar y fecha indicados en el encabezamiento.

El **AUTOR/A** La **GALERÍA**

COMENTARIOS AL CONTRATO DE REPRESENTACIÓN CON UNA GALERÍA

Las cláusulas contractuales habituales a tener en cuenta en este tipo de contratos son:

1.- PARTE EXPOSITIVA DEL CONTRATO

Una vez identificadas las partes contratantes, es conveniente señalar los motivos por los cuales las partes deciden contratar y obligarse.

En este punto, que en el modelo comentado aparecen bajo la palabra **"MANIFIESTAN"** y en números romanos, es aconsejable describir, como mínimo, lo siguiente:

a)- El nombre del **AUTOR/A** así como describir los campos del arte y soportes con los que trabaja: videocreación, escultura, pintura, fotografía, performance...).

b)- El nombre del galerista o representante (ya sea persona física o jurídica) que se encargará de la representación del **AUTOR/A**.

c)- El ámbito geográfico y temporal de la representación.

2.- OBJETO DEL CONTRATO: LA REPRESENTACIÓN.

En esta cláusula se delimita, expresamente, cuál es el fin del contrato, debiéndose especificar el carácter de la representación, estableciéndose de forma muy clara si el artista tiene libertad de exponer con cualquier galería y en cualquier espacio de arte o libertad para vender su obra a cualquiera, o si por el contrario está delimitada esa actividad debiendo exponer siempre en una misma Sala o vender sus obras por un mismo conducto que es su representante, o intermediario.

Asimismo, deberá especificarse, cuál es el ámbito objetivo o material de la representación y sobre qué tipo de obras se extiende la representación (obra escultórica del **AUTOR/A**, obra pictórica del **AUTOR/A**, obra de net art del **AUTOR/A**...), siendo necesario, establecer el ámbito geográfico y temporal de la exclusividad.

3.- DURACIÓN DEL CONTRATO.

En el contrato se debe establecer cuál es la vigencia de la exclusividad o de la relación entre artista y su representante, por cuanto es conveniente e interesante que el artista tenga la libertad de poder cambiar, si no está a gusto, con un galerista o representante.

En esos casos debe quedar muy claro:

a)- ¿Qué obra es la que se tiene en cuenta en la colaboración?

b)- ¿Qué pasa con las obras del artista realizadas anteriormente?

c)- ¿Y con las que se realicen durante el período que ha durado la relación y no se han vendido?

Los contratos deben contemplar el término de los acuerdos, así como la posibilidad de resolver unilateralmente el contrato.

En este punto reseñar que la representación no es de por vida ("in aeternum"), sino que es temporal y debe establecerse un plazo con posibilidades de renovación de existir mutuo acuerdo entre las partes.

¿Qué pasa si no se determina estos puntos en el contrato? La interpretación siempre es restrictiva y en principio siempre juega a favor de la parte más débil. Pero es mejor no dejar abierta la posibilidad de la interpretación.

En este punto suele establecerse, si no se ha pactado la exclusividad, el deber del artista de informar con qué galerías trabaja al objeto de evitar situaciones embarazosas o perjudiciales para el propio artista y galerista.

Piénsese por ejemplo en una Exposición o Ferias de Arte en el que un galerista expone obra de un autor y justo delante de su stand otro galerista expone la misma obra de iguales medidas y con precios distintos.

Suelen establecerse, también, restricciones, respecto a no trabajar con determinadas galerías.

Todos estos datos es mejor establecerlos en el contrato y no dejarlos inconcretos. Con la introducción de este pacto se pretenden evitar excesos de atribuciones en la representación.

En esta cláusula se podrá establecer el período de retención de la obra en poder del **GALERISTA.**

Establecer un período de retención de la obra permite evitar situaciones de conflicto ya que ambas partes saben a qué atenerse y cuál es el tiempo que el galerista podrá disponer de la obra del artista.

Para evitar retenciones indebidas además del citado pacto, puede introducirse una cláusula en el que se establezca que si transcurrido un período de tiempo determinado (en el modelo de contrato objeto de comentario se establece el plazo de un mes, tal y como es de ver en el último párrafo del Pacto Segundo) sin que el **GALERISTA** haya procedido a la devolución de las obras pueda el **AUTOR/A** optar por exigir la devolución inmediata de las obra o el pago de las mismas según el precio acordado.

También puede pactarse en este tipo de cláusulas un derecho de adquisición preferente a favor del **GALERISTA** al precio pactado y que deberá estar detallado junto a la descripción de las obras descritas en el clausulado del contrato o en su documento anexo.

4.- PRODUCCIÓN ARTÍSTICA.

En esta cláusula, debe delimitarse:

a)- Si la producción artística del **AUTOR/A**, anterior a la suscripción del presente contrato, es objeto de la representación o no.

En el supuesto de que el **GALERÍSTA** sí tenga la representación o se deje en depósito dicha obra se deberá hacer constar, de forma detallada, las características de la obra, haciendo constar su título, mediadas técnica utilizada, material o soporte empleado, así como todos aquellos extremos que se consideren necesarios para su correcta identificación.

Es posible realizar esta descripción en un documento anexo que deberá, también ser firmado por las partes contratantes, y acompañado junto al contrato.

Al objeto de vincular el anexo al contrato además de acompañarse físicamente al documento contractual se deberán hacer referencia a dichos anexos en las cláusulas contractuales pudiéndose utilizar frases tales como:

“el documento Anexo número 1 al contrato de fecha ....., suscrito entre ..... y ..... forma parte integrante del contrato al que hace referencia, no pudiendo entenderse éste sin aquél ni aquél sin éste”.

c)- La exigencia o no de que el **AUTOR/A** realice determinado número de obras durante el tiempo que se establezca en el contrato (Por ejemplo: 4 obras trimestralmente, 20 piezas cada seis meses...)

En el contrato se podrá establecer un mínimo de obra que el artista se compromete a realizar durante la vigencia del contrato. Del mismo modo se puede pactar un mínimo de exposiciones o actos de exhibición que el galerista se compromete a realizar.

5.- CONTRAPRESTACIONES ECONÓMICAS

En este pacto deben contemplarse las comisiones a las que tiene derecho el **GALERISTA**, por lo que hemos creído oportuno recoger los criterios del código de Relaciones Artistas-Galeristas (en adelante CRAG) propuesto por la Unión de Asociaciones de Artistas Visuales a la Asociación de Galeristas.

El CRAG es un documento que en estos momentos están negociando los creadores visuales con los galeristas al objeto de conservar un marco regulador de sus relaciones con carácter orientador para los miembros de ambas asociaciones.

a)- Respecto de las comisiones a pactar con los GALERISTAS.

En el supuesto de comisiones por venta, CRAG establece unas comisiones en caso de desacuerdo que se modulan en función de la aportación de cada parte, en su implicación y aportación (por ejemplo: la galería contribuirá a la financiación de la producción del artista, cuál será la labor de marketing y promoción que asumirá, así como la proyección, ámbito estatal o internacional de la exposición, la producción de la obra...)

Las comisiones propuestas en el CRAC son las siguientes:

> 50% sobre el precio de venta en el caso que la galería asuma la representación del artista en exclusiva pero no la producción de la obra, desarrollando y financiando las siguientes funciones:

coproducción de la obra (50%)
producción de exposiciones
promoción del artista
participación en ferias.

40% sobre el precio de venta en el caso que la galería asuma la representación en exclusiva pero no la producción de la obra y desarrolle y fiancie – asimismo- las siguientes funciones:

producción de exposiciones
promoción del artista
participación en ferias
exclusividad en el estado español

30% sobre el precio de venta en el caso de que la galería asuma la organización de una exposición o cualquier otra forma de exhibición de la obra.

También se deberán establecer los sistemas de venta (Compra el galerista al artista o vende el artista directamente al cliente y percibe el galerista una comisión).

b)- Respecto de la posibilidad de pactar descuentos en las obras del artista

Se deberá pactar la política de descuentos de la galería. De tal forma que si la galería tiene intención de realizar descuentos a potenciales compradores de obra (museos, instituciones, clientes o coleccionistas), el descuento deberá fijarse de mutuo acuerdo con el artista y con su consentimiento por escrito.

De no ser así se pactará que la rebaja realizada irá a cargo de la comisión acordada para el galerista.

6.- OBLIGACIONES DEL GALERISTA.

Respecto de las obligaciones del **GALERISTA** es conveniente realizar los siguientes comentarios de los conceptos más conflictivos en la relación artista-galerista.

a)- Respecto de los SEGUROS Y TRANSPORTES

Es fundamental que la obra, cuando sale del taller del artista esté asegurada y que sea el **GALERISTA** quien asuma la responsabilidad de la pérdida, rotura, sustracción ....

Para ello, debe pactarse en el contrato que será el **GALERISTA** interesado en la obra del artista quien asuma el pago del seguro para cubrir la rotura, pérdida de la pieza o cualquier otro siniestro que se produzca una vez salga la pieza del taller del artista.

También es conveniente recoger en el contrato que la pieza se asegurará por el valor de venta de la obra y que el beneficiario será en todo caso el artista y no el galerista.

Hay que tener muy claro, también, cuál es el tipo de seguro si es a todo riesgo o si sólo cubren determinados daños o pérdidas en el transporte.

Asimismo, debe pactarse que el transporte corra a cargo del **GALERISTA.**

b)- Respecto de los GASTOS QUE PUEDEN DEVENGARSE EN LAS EXPOSICIONES.

Es fundamental regular quien deberá asumir los gastos que se vayan devengando en la relación contractual. Por ejemplo:

En el contrato con la sala de arte y según la propuesta del CRAG –artículo 17- los siguientes gastos deberán ir a cargo del galerista:

- <u>Catálogos</u>: Deberá pactarse con el galerista su contenido. Si la galería mantiene un diseño o estilo propio el artista (según el CRAG) deberá respetarlo.

  Los costes de diseño, maquetación, fotocomposición e impresión que irán a cargo del galerista, pueden pactarse que las partes –galerista/artista- tengan la posibilidad de negociar la financiación del catálogo con terceros.

  Es conveniente pactar en el contrato el número de ejemplares de los que podrá disponer el artista.

- Gastos de promoción o publicidad: Inserción de anuncios en los medios de comunicación, medios especializados, notas y comunicados de prensa, convocatoria a periodistas.

- Fotografías: Tanto de las obras como de la exposición, teniendo el artista el derecho a copias y duplicados.

- Invitaciones: El diseño y el contenido será pactado por ambas partes, si bien el artista respetará el diseño o estilo determinado de la **GALERÍA**.

- Mailing: En este punto suele establecerse en el contrato el deber del artista de proporcionar al galerista la lista de sus clientes o personas que desea invitar, así como la autorización para que las direcciones puedan pasar a formar parte de la base de datos de la galería, siempre, lógicamente, cumpliendo escrupulosamente, la Ley de Protección de Datos.

  Es importante para el **ARTISTA** conservar el nombre del cliente, su dirección, los datos de la compra, donde fue vendida la pieza, el precio pagado. Podrá seguir manteniendo informado a ese cliente del desarrollo de su obra y poder crear una buena relación con él.

- Marcos u otros dispositivos y montaje. Los gastos de enmarcado de la obra, así como los originados por otro dispositivo de exposición (peanas, vitrinas, cajas de luz, iluminación, proyectores ...) y en general todos los gastos de montaje que se originen con motivo de una exposición o de cualquier otra forma de exhibición de la obra del artista, irán a cargo del galerista.

  No podemos dejar en el aire todos estos flecos tanto en cuanto a lo que se refiere al seguimiento que pueda realizar el artista, como a la cuestión económica.

  En todo caso es recomendable que se trabaje siempre con los proveedores del artista, por lo que será aconsejable recoger esta condición en el contrato.

c)- Respecto de los DEBERES DE INFORMACIÓN DEL GALERISTA.

Es conveniente que en el contrato se establezca de qué forma se va a exponer la obra, los medios técnicos y humanos de los que dispone para tal difusión. Asimismo, debe contemplarse en el contrato el deber del galerista de mantener informado al artista en:

- Las reservas de obras, ventas acordadas y ventas producidas y liquidadas.
- Identidad del cliente.
- Los aspectos relacionados con la promoción y o publicidad de la obra (comunicados de prensa, medios de promoción, curriculum...).
- Los aspectos relacionados con el montaje de una exposición o de cualquier forma de exhibición de la obra del artista (enmarcado, vitrinas, cajas de luz...)
- Registros contables relacionados con la representación asumida por el galerista.
- Seguros contratados respecto de la obra en depósito y alcance de las coberturas.
- Cualquier incidencia que pueda afectar al artista, su imagen o la obra objeto del contrato.

7.- RESPECTO DEL DEBER DE INFORMACIÓN DEL ARTISTA.

Por su lado, puede contemplarse en el contrato, que el artista deba mantener informado al galerista, en los siguiente extremos:

- Las relaciones o vínculos con otros galeristas de su propio contexto, así como de fuera de su ámbito geográfico.
- Producción realizada hasta la fecha y ubicación de la misma.
- Obras en curso así como futuros proyectos.

- Nuevas posibilidades de exposiciones y de vínculos para que, en el caso de relaciones en exclusiva, el galerista pueda aprobar o rechazar las operaciones que afecten al ámbito de la representación que ostenta.

CONTRATO DE CESIÓN PARA EXHIBICIÓN DE OBRA (CONTRATO DE ALQUILER)

En este contrato el **AUTOR/A** se obliga frente a la persona o entidad que le contrata, a ceder una obra de su propiedad para su exhibición durante un plazo determinado y a cambio de un precio cierto.

El objeto de este tipo de contratos puede ser:

a)- De <u>obra ya preexistente</u> que el agente cultural ha conocido y que es su voluntad exhibirla públicamente.

b)- De <u>obra inédita</u> realizadas, expresamente, por el **AUTOR/A** para ser exhibidas públicamente en la exposición pactada con el agente cultural.

Es, precisamente, la posibilidad de las dos modalidades citadas lo que aconseja realizar en el modelo de contrato de exhibición, diferentes redactados en función de que se realice la exhibición de una obra ya preexistente o creada al efecto para una concreta exposición.

De forma previa a estudiar el modelo de contrato de cesión para exhibición de obra, conviene señalar qué es lo que se entiende por comunicación pública de una obra.

La Ley de Propiedad Intelectual la define como todo acto por el cual una pluralidad de personas puede tener acceso a la obra sin previa distribución de ejemplares a cada una de ellas, <u>no teniendo tal consideración</u>, cuando la comunicación se celebre dentro de un ámbito estrictamente doméstico.

Es evidente, pues, que lo habitual será suscribir este contrato con museos, espacios de arte... que, aprovechando cualquier tipo de evento, quieren exponer la obra con la única finalidad de su exhibición, no existiendo ánimo de venta.

En este tipo de contratos se deberá establecer de forma muy clara cuál es la obra objeto de cesión, la duración de la exhibición, las contraprestaciones económicas que abonará el cesionario (persona interesada en exhibir la obra) ya sea por el precio pactado por la exposición en concepto de honorarios, así como por los gastos que en la misma se devenguen.

En relación con los derechos de autor, se establecerá que, únicamente, se cede el derecho de comunicación pública de la obra objeto de contrato.

Modelo de contrato de CESIÓN PARA EXHIBICIÓN DE OBRA (CONTRATO DE ALQUILER)

En ***(Lugar y fecha de la suscripción del contrato. Ver el punto 3.2. de la Introducción)***, a de de

REUNIDOS:

De una parte,

D./Dª. ***(Datos personales del autor)***, mayor de edad, con domicilio en , y provisto del N.I.F.

Y de otra parte,

D/Dª. ***(Datos personales de quien firme, bien en nombre propio, bien en nombre de la entidad que se ha interesado por la cesión de la obra)***, mayor de edad, con domicilio en titular del N.I.F.

INTERVIENEN:

D/Dª ***(nombre del autor)*** en su propio nombre y representación y **D./Dª.** ***(nombre del representante de la persona jurídica)*** en calidad de ***(cargo o facultad con la que actúa el representante. Por ejemplo: Director-Gerente de un Museo, Consejero delegado de una entidad, apoderado de una persona física...)*** de la entidad ***(Datos de la entidad o persona representada que es quien, efectivamente, se obliga frente al autor/a)***, con NIF , y domicilio , inscrita en el Registro Mercantil de ***(Datos registrales de la entidad representada)***.

(***Ver el punto 3.1. de la Introducción***).

Ambas partes se reconocen mutuamente la capacidad legal y legitimación necesarias para obligarse en este contrato y

MANIFIESTAN:

I.- Que D. ***(nombre del autor)*** (en adelante el **AUTOR/A**), crea y realiza obras de arte consistentes en (***descripción del tipo de obras realizada por el autor***) siendo el creador de la obra titulada (***describir la obra objeto de alquiler o cesión***)

(***Ver punto 1 de los comentarios***).

(*Para destacar el modelo que regula la exhibición de obras inéditas se proponen enunciados alternativos bajo la palabra "bis", cursiva y con un distinto tipo de letra)*

(I Bis.- *Que D.* ***(nombre del autor)*** *(en adelante el* ***AUTOR/A****), realiza obras de arte consistentes en (****descripción del tipo de obras realizada por el autor****) siendo el creador de la obra que se titulará (****describir el título de la obra que se realizará objeto de cesión****) y que se realiza expresamente a requerimiento de* ***(nombre de la persona física o jurídica que expondrá la obra)*** *(en adelante el* ***CESIONARIO****).*

II.- Que el ***(nombre de la persona física o jurídica que expondrá la obra)*** (en adelante el **CESIONARIO**) es una entidad ***(o persona física, institución...***) interesada en exhibir la obra descrita en el expositivo anterior aceptando el **AUTOR** la citada exposición.

III.- Que interesando a ambas partes llegar a un acuerdo, suscriben el presente **CONTRATO DE CESIÓN DE OBRA PARA SU EXHIBICIÓN** a tenor de los siguientes

PACTOS:

PRIMERO.- OBJETO DEL CONTRATO

Es objeto del presente contrato la cesión de la obra propiedad del **AUTOR/A** titulada (***descripción de la obra con sus dimensiones, técnica y soporte material utilizado...***) que cede en este mismo acto al **CESIONARIO**, quien la recibe en perfecto estado, para proceder a su exhibición pública en (***designar el lugar en el que será comunicada públicamente la obra***).

El **AUTOR/A** declara que es el creador de la obra objeto de contrato y manifiesta que el derecho de exhibirla públicamente no se ha cedido ni limitado de ninguna forma que afecte el buen fin del presente contrato.

(***Ver punto 2 de los comentarios***).

PRIMERO Bis.- OBJETO DEL CONTRATO

*Es objeto del presente contrato la cesión de la obra titulada (**descripción de la obra con sus dimensiones, técnica y soporte material utilizado...**) que realizará el **AUTOR/A** expresamente para ser cedida al **CESIONARIO**, quien procederá a su exhibición pública en (**designar el lugar en el que será comunicada públicamente la obra**).*

SEGUNDO.- DURACIÓN DEL CONTRATO

Las partes convienen que el plazo de la cesión de la obra para su exhibición será de (***Establecer los días/meses que durará la cesión de la obra***), a contar desde el día de la firma del presente contrato.

*(**SEGUNDO Bis.-** En el supuesto de ser una obra inédita y en el supuesto que la misma todavía no esté realizada y no se entregue al momento de firmar el contrato, la duración de la cesión empezará a contar desde el día en que al **CESIONARIO** se le entregue la obra para proceder a su exhibición)*

Llegada la fecha de vencimiento del presente contrato, el **CESIONARIO** deberá devolver la obra en perfectas condiciones de estado y conservación al **AUTOR/A** en el lugar en que este indique.

El **CESIONARIO** se hace expresamente responsable de cualquier desperfecto o deterioro que pueda sufrir la obra durante la vigencia del presente contrato, reservándose el **AUTOR/A** las acciones a que hubiere lugar en derecho para reivindicar en caso de deterioro, la indemnización correspondiente.

(***Ver punto 3 de los comentarios***).

TERCERO.- MODO DE EXHIBICIÓN DE LA OBRA

La forma y el espacio en el que se exhiba la obra será escogido por ambas partes de mutuo acuerdo, debiendo seguirse en todo momento las instrucciones del AUTOR para su correcta exhibición.

La obra será exhibida con el siguiente horario (***Puede también establecerse tanto el período como el horario de la exhibición***).

El **AUTOR/A** podrá realizar, en cualquier momento, las inspecciones y comprobaciones que considere necesarias respecto al lugar y modo de exhibición de la obra, comprometiéndose el **CESIONARIO** a facilitar el acceso al mismo al **AUTOR/A**

CUARTO.- CONTRAPRESTACIONES ECONÓMICAS.

El precio de la cesión de la obra para su exhibición queda fijado en la suma de euros.

Además de la cantidad pactada, irán a cuenta del **CESIONARIO** los gastos de transporte, comida y alojamiento que se devenguen por razón de la intervención del **AUTOR/A** en la exhibición de la obra y que puedan acreditarse documentalmente. De no poderse acreditar el importe del gasto, pero sí la realización del mismo se establecen los siguientes módulos:

Euros/Km.
Euros/por comida.
Euros/por día de alojamiento.

Asimismo, irán a cargo del **CESIONARIO** todos los gastos que se devenguen por la exhibición de la obra, incluido los costes de adaptación del espacio para su exhibición.

Todas las cantidades serán abonadas por medio de transferencia o ingreso bancario en la cuenta corriente titularidad del **AUTOR/A** de la que éste es titular en la entidad financiera (***nombre de la entidad financiera y su oficina***) con el número (***número de la cuenta corriente***).

(***Ver punto 4 de los comentarios***)

(CUARTO Bis.- CONTRAPRESTACIONES ECONÓMICAS.

4.1.- Aceptación del encargo

*Al realizarse la obra -a requerimiento del **CESIONARIO**- para proceder a su exhibición, este contrato queda supeditado a la aprobación por parte del **CESIONARIO** del proyecto que el **AUTOR/A** le presente, así como al presupuesto necesario para la realización de la obra.*

*(**Descripción del presupuesto especificándose las partidas**. **Ver punto 3 de los comentarios realizados al Modelo de Contrato de encargo de obra**).*

*De no ser admitido, por cualquier motivo, por el **CESIONARIO** el proyecto referido, éste deberá abonar al artista la cantidad de (**Establecer un importe que se deberá abonar por el trabajo realizado hasta la fecha**) Euros como pago del citado proyecto, resolviéndose el presente contrato, sin que las partes nada puedan reclamarse.*

4.2.- Finalizada la obra inédita

*Una vez finalizada la obra y entregada ésta al **CESIONARIO** se devengará a favor del **AUTOR/A** el derecho a percibir, en concepto de precio por la cesión de la obra para su exhibición, el importe de euros.*

*Además de la cantidad pactada, irán a cuenta del **CESIONARIO** los siguientes importes:*

*a)- El 15% del presupuesto de la exposición, en concepto de remuneración por el conjunto de las actividades tendentes a lograr el buen fin de la exposición (idear la obra, su montaje, la toma de decisiones…), sin que en ningún caso suponga el pago de los mismos, derecho alguno a favor del **CESIONARIO**, salvo los reconocidos expresamente en este documento.*

*b)- El importe de los gastos de transporte, comida y alojamiento que se devenguen por razón de la intervención del **AUTOR/A** en la exhibición de la obra y que puedan acreditarse documentalmente. De no poderse acreditar el importe del gasto, pero sí la realización del mismo se establecen los siguientes módulos:*

Euros/Km.
Euros/por comida.
Euros/por día de alojamiento.

c)- La producción de la obra.

d)- Los gastos que se devenguen por la exhibición de la obra, incluido los costes de adaptación del espacio para su exhibición.

*Todas las cantidades serán abonadas por medio de transferencia o ingreso bancario en la cuenta corriente titularidad del **AUTOR/A** de la que éste es titular en la entidad financiera (**nombre de la entidad financiera y su oficina**) con el número (**número de la cuenta corriente**).*

(***Ver punto 4 de los comentarios***)

QUINTO.- OBLIGACIONES DEL CESIONARIO

El **CESIONARIO** se compromete y obliga a:

a)- Cuidar la obra con la debida diligencia, manteniéndola en perfecto estado de conservación y en el lugar adecuado para su exhibición.

b)- Abonar las contraprestaciones económicas acordadas en este contrato.

c)- Respetar los criterios del **AUTOR/A** en el momento de preparar y realizar la exhibición de la obra.

d)- Suscribir la póliza de seguro correspondiente para cubrir los siniestros que puedan producirse durante el transcurso de la exhibición de la obra, así como por el transporte de la misma desde el taller del **AUTOR/A** hasta el lugar de exposición y su posterior devolución.

e)- Pactar con el **AUTOR/A** el diseño y contenido de la tarjeta de invitación.

f)- Publicar el catálogo de la exposición del **AUTOR/A** que deberá cumplir con las siguientes características (***formato, número de páginas, número y dimensiones de las reproducciones, textos, traducciones, tirada…****)*. El texto del catálogo, así como las reproducciones de las obras del **AUTOR/A** que se incluyan en el mismo se realizará con el mutuo acuerdo de las partes.

g)- Entregar al **AUTOR/A** la cantidad de ***(fijar el número)*** ejemplares del catálogo de la exposición.

h)- Respetar los derechos de autor del creador de la obra.

SEXTO.- CAUSAS DE INCUMPLIMIENTO DEL CONTRATO

6.1.- Incumplimiento del AUTOR/A.

Si el **AUTOR/A** no cumple con la entrega de la obra el **CESIONARIO**, éste podrá resolver el contrato quedando liberado de realizar cualquier tipo de abono por las prestaciones económicas pactadas en este documento.

(*Este último párrafo será modificado en los contratos de cesión de obra inédita con el siguiente redactado:*
*Si fuera el **AUTOR/A** quien no cumpliera con la entrega de la obra, el **CESIONARIO** podrá resolver el contrato quedando liberado de realizar cualquier tipo de abono por las prestaciones económicas pactadas en este documento, salvo las señaladas en el Pacto 4.1.)*

6.2.- Incumplimiento del CESIONARIO.

Cuando se haya procedido a la cesión de la obra poniéndose la misma a disposición del **CESIONARIO** sin que éste haya abonado el precio pactado, el **AUTOR/A** podrá exigir además del pago del precio total, los intereses legales del dinero devengados desde la fecha en la que se puso a disposición del **CESIONARIO** la citada obra y éste no procedio a abonarla.

Si vencido el plazo del contrato y el **CESIONARIO** no ha procedido a devolver la obra cedida, el **AUTOR/A** podrá exigir la devolución inmediata de la obra devengándose sobre la contraprestación económica pactada, desde la fecha en la que debería ser reintegrada la obra al **AUTOR/A** hasta su efectiva entrega, el interés legal dinero. Dicha cantidad se establece en concepto de cláusula penal sin perjuicio de que el **AUTOR/A** pueda exigir los daños y perjuicios a él causados por tal incumplimiento.

SÉPTIMO.- DERECHOS DE AUTOR

Con la firma de este documento no se entiende cedido ningún derecho sobre la obra, salvo el de la exhibición pública en los términos acordados en este contrato.

Para cualquier tipo de exhibición, reproducción, comunicación pública o cesión de la obra, así como para realizar cualquier otra modalidad de explotación de la misma, el **CESIONARIO** deberá recabar la autorización expresa y por escrito del **AUTOR/A** o de sus representantes.

El **CESIONARIO** se compromete a respetar, escrupulosamente, los derechos del autor sobre su obra, reconociendo, en todo momento, su autoría, obligándose a informar, cuando así sea requerido por el **AUTOR/A**, sobre la situación en la que se encuentre la obra, así como su localización.

(***Ver en la Introducción el punto "Derechos de autor")***

OCTAVO.- OPCIÓN DE COMPRA

El **AUTOR/A** reconoce al **CESIONARIO**, por el plazo de SEIS (6) meses a contar desde la firma del presente contrato, el derecho de opción de compra de la obra objeto de cesión, fijando el precio de la misma en el importe de   Euros.

Para proceder al ejercicio de tal opción, el **CESIONARIO** deberá comunicar expresamente y por escrito al **AUTOR/A** su voluntad de compra de la obra objeto de este contrato, procediendo a entregar al **AUTOR** el importe fijado en el párrafo anterior.

Transcurridos el plazo fijado quedará extinguido el derecho de opción de compra a favor del **CESIONARIO**.

(Introducir este último párrafo en los contratos de cesión de obra inédita:

*Al precio de la compraventa se restarán los importes entregados en concepto de producción de la obra.****)***

NOVENO.- SUMISIÓN EXPRESA

Ambas partes con renuncia de su fuero propio si lo tuvieren, se someten expresamente a los Juzgados y Tribunales de (***ciudad de residencia del autor o autora***) para la discusión litigiosa de cualquier cuestión dimanante del presente contrato.

(***Ver en la Introducción el punto "Cláusula del Fuero"***).

Y para que así conste firman el presente contrato por duplicado ejemplar en la fecha y lugar arriba indicado.

El **AUTOR/A** El **CESIONARIO**

COMENTARIO AL MODELO DEL CONTRATO DE CESIÓN DE OBRA PARA SU EXHIBICIÓN (CONTRATO DE ALQUILER)

Los comentarios a realizar respecto del modelo de contrato de cesión para la exhibición de la obra son los siguientes:

1.- PARTE EXPOSITIVA DEL CONTRATO

Una vez identificadas las partes contratantes, es conveniente señalar los motivos por los cuales las partes deciden contratar y obligarse.

En este punto, que en el modelo comentado aparecen bajo la palabra **“MANIFIESTAN”** y en números romanos, es aconsejable describir, como mínimo, lo siguiente:

a)- El tipo de obra que el **AUTOR/A** realiza (escultura, pintura, video-art..)

b)- La correcta descripción de la obra (título, dimensiones, técnica utilizada, soporte material utilizado...) evitará malas interpretaciones sobre cuál es la obra objeto de cesión.

La descripción también se realizará en el supuesto de obra inédita, intentando definir lo más concretamente posible la pieza a realizar y que, con posterioridad, será cedida.

2.- OBJETO DEL CONTRATO

En este pacto deberá detallarse, expresamente, la descripción de la obra y establecer, expresamente, el título, las dimensiones, la técnica y soporte material utilizado (o a utilizar en el caso de ser la obra objeto de contrato, inédita), así como cualesquier otra característica que ayude a concretar la obra, pudiéndose incluso aportar junto al contrato un anexo fotográfico en el que se reproduzca la obra objeto de cesión.

Si se realiza la descripción de la obra en un documento anexo, éste deberá ser firmado por las partes contratantes, y acompañado junto al contrato.

Tanto si la descripción se realiza dentro de las estipulaciones del contrato, como si se hace en un documento anexo, lo importante es que la obra se describa exactamente para poder determinar qué obra propiedad del artista es objeto de cesión.

Al objeto de vincular el anexo al contrato, además de acompañarse físicamente al documento contractual, se deberá hacer referencia a dichos anexos en las cláusulas contractuales pudiéndose utilizar frases tales como:

"El documento Anexo número 1 al contrato de fecha ....., suscrito entre ..... y ..... forma parte integrante del contrato al que hace referencia, no pudiendo entenderse éste sin aquél ni aquél sin éste".

Una vez descrita la obra deberá establecerse el fin del contrato que, en este caso es la cesión de la misma a una entidad o persona física para su exhibición pública.

3.- DURACIÓN DEL CONTRATO

Esta es una cláusula específica a este tipo de contratos, por cuanto debe especificarse el plazo de la cesión objeto del contrato. En el supuesto de obras inéditas el plazo de duración de la cesión empezará a contar desde el día en que al **CESIONARIO** se le entregue la obra.

También es conveniente recoger en el contrato que la obra deberá ser asegurada, aconsejándose que se haga por el valor de venta de la obra, así como especificarse que el beneficiario en caso de producirse, efectivamente, el siniestro asegurado, es el **AUTOR/A**.

Hay que tener muy claro, también, cuál es el tipo de seguro si es a todo riesgo o si sólo cubren determinados daños o pérdidas en el transporte.

Es aconsejable que el seguro cubra desde que la obra sale del taller. Por ello, es interesante que el transporte no corra a cargo del artista.

4.- CONTRAPRESTACIONES ECONÓMICAS

En todo contrato debe establecerse cuáles son las contraprestaciones económicas a las que debe hacer frente una de las partes contratantes, así como el sistema de pago.

En nuestro caso las contraprestaciones económicas contempladas serían el precio que debe abonar el **CESIONARIO** por la cesión de la obra, así como el sistema de pago pactado.

En el caso de ser el objeto del contrato una obra inédita se propone que, además del precio pactado por la cesión de la obra, el **CESIONARIO** abone una remuneración por la producción de la obra.

Asimismo, y respecto a las cuestiones económicas, en los contratos de cesión de obra inédita se aconseja que se incluya un pacto (**Cuarto Bis 4.1.)** que garantice el pago, por parte del **CESIONARIO**, de una cantidad que cubra los costes u honorarios del **AUTOR/A** por la confección del proyecto de la obra y su presupuesto.

En todo tipo de contratos y al objeto de garantizar el pago de las contraprestaciones por el **CESIONARIO** puede solicitarse la realización de avales bancarios, letras aceptadas, el abono de cantidades adelantadas...

El medio o forma de pago puede ser mediante dinero efectivo, transferencia bancaria o cheques bancarios.

Es conveniente, al efecto de evitar futuros problemas por el impago de las cantidades pactadas, que de no producirse el pago por adelantado o al momento de la firma del contrato, en las cláusulas del mismo se contemple de forma muy clara cuál es la cantidad a abonar, así como la forma y sistema de pago.

Piénsese en el incumplimiento de las prestaciones económicas por parte del **CESIONARIO** y que éstas deban ser exigidas judicialmente. Si no están expresadas de forma clara y contundente pueden existir problemas de interpretación que nos puedan perjudicar e impedir que nuestras pretensiones sean atendidas.

5.- INCUMPLIMIENTOS CONTRACTUALES.

En los contratos deben establecerse los términos de los incumplimientos contractuales. Si nos adelantamos a posibles controversias que puedan surgir entre las partes y acordamos las soluciones a adoptar, facilitaremos la eventual reclamación judicial.

En el caso del contrato de cesión de obra, hemos de contemplar situaciones como ¿Qué pasa si durante el contrato el **CESIONARIO** no exhibe la obra de la forma pactada con el **AUTOR/A** comprometido a realizar la cesión de una forma determinada lo hace de manera diferente? ¿O no paga en plazo?¿O no contrata los seguros acordados?

Este punto deberá adecuarse a cada caso en concreto. Es conveniente, pues, prever estas situaciones de posibilidad de incumplimiento, y ponerlas de manifiesto en la negociación, buscando soluciones o planteando propuestas razonables.

6.- ESPECIAL ATENCIÓN AL DERECHO DE COMUNICACIÓN PÚBLICA DE LAS OBRAS DE ARTE ELECTRÓNICO

En este tipo de contratos en los que se cede, única y exclusivamente, el derecho de comunicación pública de la obra, se deberá diferenciar según el tipo de soporte de la obra que se trate:

a)- Si la obra está incorporada a un soporte "off line" y se realiza la comunicación de la obra por medio de un aparato reproductor (vídeo, CD, DVD…) se aplicarán los mismos pactos que se recogen en el modelo acompañado, teniendo en cuenta, además, la obligación del **CESIONARIO** de poseer los medios técnicos y soportes electrónicos o digitales que sean necesarios para realizar la correcta exhibición de la obra.

b)- Si la comunicación pública de la obra se realiza por medio de exhibición de la misma en la página web ("on line") o medioteca del **CESIONARIO** se deberán tener en cuenta –además de la correcta adaptación del software y el hardware para la comunicación pública de la obra y la obligación de proporcionar todas las tareas propias de servidor y mantenimiento del "site"- entre otras, las siguientes cuestiones:

- Si el **AUTOR/A** puede o no "colgar" la obra en internet y/o en su web personal, o si este derecho se reserva en exclusiva a favor del **CESIONARIO**.

  En este tipo de obras, la práctica nos indica que en ocasiones, al **AUTOR/A** le interesa que el software generado para la realización de la obra se realice bajo una licencia libre, posibilitando –por ejemplo- que cualquier persona pueda mejorar y desarrollar la obra.

  Todo ello supone, lógicamente, el problema de que las dependencias del software libre con el que se ha realizado la obra, con otros softwares (también libres) estén muy claras y no tengan ningún tipo de limitación.

Estos aspectos deberán tratarse al negociar el contrato.

- La obligación del **CESIONARIO** de recoger el nombre del **AUTOR** en los créditos que figuren en el site.

- Establecer si el **AUTOR/A** se reserva o no –mientras la obra esté expuesta- el derecho a acceder directamente a la misma, desde su propio dominio en el caso que lo tenga.

ALBARÁN DE ENTREGA DE OBRA

En esta Guía de Contratación estamos insistiendo en la necesidad de documentar por medio de un contrato escrito los acuerdos y pactos profesionales con terceros interesados en nuestra obra, por lo que aconsejamos que el documento de albarán de entrega sea, tan sólo, para justificar que han sido recepcionadas una serie de piezas en concepto de depósito y que deberán ser devueltas una vez cumplido el objetivo por el cual las mismas se entregaron, (normalmente por la finalización de una exposición).

Es precisamente, por dicha razón por la que evitaremos en este albarán de entrega, pactar cláusulas o condiciones que no hagan referencia a la mera entrega de la obra, por cuanto los albaranes deben ser documentos complementarios a los contratos que se suscriban (cesión de obra para su exhibición, representación con galeristas, museos o espacios de arte...) cuyo único fin es justificar que nuestra obra se encuentra en poder de un tercero quien se responsabiliza de cuidarla y conservarla con diligencia.

La confección y suscripción del albarán de entrega de obra es fundamental, pues de lo contrario –como así hemos podido contrastar en nuestra práctica profesional- puede suceder que el artista no tenga forma de acreditar la entrega de obra y ante la negativa del tercero de devolverla, se verá gravemente perjudicado al no poder exigir con éxito su devolución.

Es, pues, fundamental, suscribir siempre el albarán de entrega, del que nos quedaremos copia firmada por el depositario y en el que deberá recogerse, expresamente:

- La fecha y lugar en el que se firma el albarán.
- Los datos del depositario (nombre, apellidos, en su caso poder de representación...)
- Las piezas que se entregan en depósito con su exacta descripción, (título, año, dimensiones, teórica utilizada, material empleado...)
- El plazo del depósito.
- La forma en que las piezas deberán cuidarse.
- El tiempo y la forma de devolución de las obras.

MODELO DE ALBARÁN DE ENTREGA DE OBRAS

En, *(Lugar y fecha de la confección del albarán de entrega.* ***Ver en la Introducción el punto "Elementos formales del contrato")*** a de de .

Yo, *(Datos de la persona –depositario- a la que se le entrega la obra.* ***Ver punto 1 de los comentarios****)* mayor de edad, con domicilio profesional en *(domicilio del DEPOSITARIO)*, <u>he recibido</u> del Sr./a. *(Datos personales del* ***AUTOR/A)*** (en adelante **AUTOR/A**), en concepto de depósito, las piezas que se dirán, por un plazo de días/meses, comprometiéndome a cuidarlas con la debida diligencia, manteniéndolas en perfecto estado de conservación y lugar adecuado para su exhibición, obligándome –asimismo- a cumplir con las obligaciones que asumo con la firma de este documento:
(DESCRIPCIÓN DE LAS PIEZAS. ***Ver punto 2 de los comentarios***)

Las referidas piezas las he recibido en concepto de depósito para proceder a *(Describir el motivo por el cual se dejan las obras en depósito. V.gr.: la exhibición en una exposición...* ***Ver punto 3 de los comentarios)***, sin que implique su entrega la cesión de ningún tipo de derecho moral o patrimonial sobre las mismas, salvo el derecho de exhibición durante el tiempo que dure la exposición ***(Ver punto 4 de los comentarios)***.

Una vez finalizada la exposición, procederé en el plazo de DÍAS ***(Ver punto 5 de los comentarios)*** a su desmontaje y a la devolución al **AUTOR/A** de las piezas que no hayan sido vendidas, obligándome a suscribir una póliza de seguro a favor del artista y por el valor de venta de la obra, que cubra el transporte y la integridad de la misma desde que la pieza sale del taller del autor hasta su efectiva devolución.

Y para que así conste firmo la presente en la fecha y lugar arribar indicado.
D/Dª. (*Depositario)*

COMENTARIOS AL MODELO DE ALBARÁN DE ENTREGA DE OBRA

1.- DATOS PERSONALES DE LA PERSONA DEPOSITARIA (GALERISTA, MECENAS, MUSEO...)

El albarán de entrega lo debe firmar la persona que recibe las obras, denominada **DEPOSITARIA**; aunque no está de más que también lo firme el **AUTOR/A** en señal de aceptación de las cláusulas contenidas en el albarán.

En el albarán, se han de recoger los datos personales del depositario, sea una persona física o jurídica, por lo que nos remitimos en este apartado al punto ***"Elementos subjetivos del contrato"*** de la Introducción de esta Guía de Contratación.

La **DEPOSITARIA**, persona a la que el **AUTOR/A** entrega las piezas, viene obligada a:

a)- Guardar las piezas con la debida diligencia y cuidado.

b)- Responder de los daños, sustracciones o cualesquier otro siniestro que pueda sufrir la obra mientras ésta se encuentre en depósito. Para ello, es interesante que, sin perjuicio de lo que se pueda pactar en el contrato al que complemente el albarán, se recoja en este documento un compromiso del depositario para que asuma el pago del seguro que cubra la rotura, pérdida de la pieza o cualquier otro siniestro que se produzca una vez salga la obra del taller del artista, debiéndose asegurar la pieza por su valor de venta de la obra, nombrándose beneficiario al artista y no al depositario, quien –asimismo- deberá asumir los gastos de transporte.

c)- Destinar la obra al fin para el cual se ha constituido el depósito (exhibición en una galería, exposición en un Museo, comunicación pública para su posible venta...)

d)- Devolver las piezas una vez ha finalizada la duración pactada para el depósito.

Normalmente, el albarán es un documento suscrito por galeristas que se quedan en depósito la obra del **AUTOR/A** para proceder a la venta o exhibición de la misma, por lo que, tal y como se ha señalado anteriormente, el albarán complementará al contrato al que se anexe, siendo fundamental, que no se entregue obra –y por tanto su correspondiente albarán- hasta que no se haya negociado y firmado el contrato, pues suele ser muy habitual no firmar el contrato pero entregar – sin embargo - la obra pendiente de la formalización del contrato.

Efectivamente, como ya se ha indicado en la Introducción de esta Guía de Contratación, el instrumento que debe utilizar el artista para proteger sus derechos es el contrato y no el albarán de entrega, ofreciendo los pactos asumidos en un contrato una mayor cobertura jurídica que los recogidos en el albarán, permitiendo prever eventualidades que puedan surgir en la relación profesional y pactar ya las soluciones a tomar.

2.- DESCRIPCIÓN DE LAS OBRAS ENTREGADAS EN DEPÓSITO.

Es fundamental que en el documento de albarán de entrega se recoja de forma minuciosa y detallada, las características de la obra, haciendo constar su título, año de realización, dimensiones, técnica utilizada, material empleado y todos aquellos extremos que se consideren necesarios para su correcta identificación.

La incorrecta o incompleta descripción de la obra dejada en depósito complicará al **AUTOR/A** la posibilidad de reclamarla. ¿Cómo podrá acreditar que entregó en depósito la citada obra si se describe incorrectamente?

Si en el albarán se hace constar de forma muy clara cuáles son las obras que se entregan y el concepto en virtud del cual se realiza tal entrega nos evitaremos problemas de futuro, máxime si el albarán complementa un contrato negociado y pactado con el agente cultural, que ayudará a defender mejor los derechos del **AUTOR/A** en caso de incumplimiento o divergencias en la relación profesional.

3.- OBJETO DEL DEPÓSITO

En el albarán se deberá hacer constar que las obras se entregan en concepto de depósito, es decir con la obligación del depositario de devolver la obra salvo pacto en contrario formalizado por el **AUTOR** de forma expresa y por escrito.

Fijar el objeto del depósito nos evitará problemas de interpretación. Imagínese por ejemplo que el depósito simplemente es para exhibir una serie de piezas en un lugar determinado y, sin embargo, el depositario cede las obras a un tercero para su exhibición en otro espacio. Si establecemos cuál es el objeto del depósito evitaremos problemas de interpretación y situaciones de abuso por parte del depositario.

4.- DERECHOS DE AUTOR

Con la firma del albarán, únicamente, se cede la posesión de la obra pero no se cede ningún tipo de derecho de autor. En el supuesto estudiado se establece la cesión de la exhibición pública de la obra depositado, por cuanto el motivo habitual de la firma del albarán es la entrega de obra para su exhibición, por lo que – de no firmarse el ámbito que complemente el albarán – es interesante establecer la limitación de los derechos de autor, haciéndose constar que el **DEPOSITARIO** reconoce como único derecho de autor que se le cede la exhibición de la obra durante el tiempo que dure el depósito.

Aunque el albarán – como ya se ha comentado – no es el momento aconsejable para regular la relación del autor con los terceros interesados en su obra, si no fuera posible suscribir el contrato que regule detalladamente la relación profesional, se podría establecer la siguiente cláusula para regular los derechos de autor:

“Con la firma de este documento no se entiende cedido ningún derecho de autor sobre la obra, salvo el de exhibición pública mientras dure el depósito”.

5.- DURACIÓN DEL DEPÓSITO.

En el albarán de entrega se deberá hacer constar la duración del depósito, para evitar la retención injustificada de la obra. Por ello, y al objeto de evitar malos entendidos y conseguir que el **DEPOSITARIO** devuelva las obras al **AUTOR/A** con celeridad, debe fijarse claramente la duración del depósito.